

trebicchieri

IL SETTIMANALE ECONOMICO DEL GAMBERO ROSSO

OMAGGIO A TACHIS. L'UOMO CHE RIVOLUZIONÒ IL VINO ITALIANO

ANTEPRIME

Il Sagrantino fa + 17% nell'ultimo anno. Adesso attesa per la prima del Roero Days *pag. 2*

EXPORT

Il vino verso il record di 5,4 miliardi. L'analisi dei primi 11 mesi: Usa e Uk in testa *pag. 3*

ESTERI

Cresce l'e-commerce in Inghilterra: una bottiglia su 10 è acquistata online *pag. 9*

TACHIS

Così rivoluzionò il modo di fare vino in Italia. Il ricordo dei produttori *pag. 10*

MERCATI

Il Gambero Rosso torna negli Usa: cos'è cambiato in 20 anni? Il racconto *pag. 16*



Roero, vendite +1,5% nel 2015. Il Consorzio cambia il disciplinare e lancia l'Arneis riserva. Attesa per la prima di Roero Days a Torino

a cura di Gianluca Atzeni

Per un 1,5% di crescita annua c'è chi metterebbe una firma a caratteri cubitali, ma per il presidente del Consorzio del Roero, Francesco Monchiero, un tale incremento significa quasi stabilità, se confrontata con la media degli imbottigliamenti nei due anni precedenti (+11% tra 2014 e 2013). Ma a tutto c'è una spiegazione: *“Ci è mancato il prodotto, per il calo del raccolto 2014 e per una volontaria diminuzione delle rese”*.

Detto questo, il trend positivo per la Docg si ricava da altre variabili: *“Gli sfusi sono tornati tra 1,8 e 2 euro al litro, l'uva è nuovamente sopra l'euro al chilogrammo e a gennaio c'è stato uno sprint degli imbottigliamenti, con un milione di pezzi rispetto ai 650 mila di un anno prima”*.

Nel complesso, le due Docg del Roero, contano quasi 6 milioni di bottiglie: 5,5 milioni di bianco (Roero Arneis, 900 ettari) e 480 mila di Roero rosso (150 ettari e 40 mila bottiglie in più lo scorso anno) per un giro d'affari stimato in 27 milioni di euro, di cui 15 all'export. Inoltre, il Consorzio nell'ultimo anno ha accresciuto la base sociale: oggi sono oltre 300 i soci, con una crescita di 40 unità, tra cui spiccano gli ingressi di Cascina Chicco di Enrico e Marco Faccenda, a Canale, e dell'azienda Cravanzola, a Castellinaldo. Il modo migliore



per guardare alla prima edizione di Roero Days, in programma a marzo alla Reggia di Venaria di Torino, con 250 vini di un centinaio di cantine. *“L'evento sarà aperto a operatori, ristoratori, stampa specializzata e grande pubblico. Vogliamo coinvolgere tutte le categorie. Speriamo di azzeccare il format”*, dice Monchiero. Le presenze attese tra 20 e 21 marzo, secondo gli organizzatori, sono circa 2 mila.

Ma il Consorzio ha già lo sguardo avanti e ha appena messo mano a un nuovo disciplinare, approvato dal cda. Due le novità importanti: la prima è la creazione di una quinta tipologia, rappresentata da un Arneis riserva con minimo 16 mesi d'affinamento: *“Un modo per valorizzare la grande capacità di invecchiamento dei nostri bianchi”*. La seconda è l'arrivo delle “mega” (menzioni geografiche aggiuntive), saranno 128 e arrivano dopo un lavoro durato cinque anni, iniziato quando ancora il Roero era nel Consorzio del Barolo e Barbaresco, che ha consentito di ottenere a una mappatura omogenea del territorio. Le modifiche dovranno passare in Regione tra una settimana, poi in Comitato nazionale vini e, infine, alla Commissione Ue. Difficile che si riesca ad approvarle per la vendemmia 2016.

Montefalco, annata 2012 a quattro stelle. Vendite a +17% in 12 mesi ed export al 60%



Momento positivo per le Dop di Montefalco: il Sagrantino Docg e il Montefalco Rosso Doc. I dati illustrati dal Consorzio di tutela, nel corso dell'Anteprima Sagrantino 2012 (29 cantine, 200 etichette, 150 operatori), tracciano un bilancio quinquennale. Produzione ed export sono in crescita rispettivamente del 16% sul 2011 per il Sagrantino (un milione di imbottigliato nel 2015) e del 36% per il Montefalco Doc (2 milioni di pezzi nel 2015). Da segnalare il dato sulle vendite degli ultimi 12 mesi, che registrano un +17%, con l'export che passa, a va-

lore, da una quota del 45% al 60%. Amilcare Pambuffetti, presidente del Consorzio, parla di *“risveglio, vivacità ed energia”*. **A questi dati si aggiunge quello sull'incremento dell'occupazione nell'area del Sagrantino, un +3% supportato dall'aumento delle attività pro-**

ductive registrato dal Comune di Montefalco (+22%). Sul fronte qualitativo, l'annata 2012 è stata giudicata a 4 stelle. Spazio anche ai giudizi sulla vendemmia 2015. Per l'enologo Maurizio Castelli i presupposti sono quelli di *“un'annata perfetta, eccezionale e di prima qualità”*.

IMBOTTIGLIAMENTI TRA 2011 E 2015

	2011	2012	2013	2014	2015
IMBOTTIGLIATO Montefalco DOC	14.864 hl	11.534 hl	13.595 hl	15.162 hl	15.373 hl
IMBOTTIGLIATO Sagrantino DOCG	6.761 hl	6.528 hl	7.933 hl	9.600 hl	9.196 hl

fonte Consorzio Tutela Vini Montefalco

Export italiano a 4,9 miliardi di euro in 11 mesi. In doppia cifra Usa e Uk, in calo Germania e Russia

Stati Uniti, Regno Unito, Canada, Francia, Paesi Bassi, Belgio, Cina. Sono questi i Paesi dove l'export di vino italiano è cresciuto con percentuali più alte a valore nel 2015. Un anno che, secondo l'Osservatorio del vino, chiuderà molto probabilmente con complessivi 5,4 miliardi di euro, nuovo record. Finora sono disponibili i dati da gennaio a novembre, che fanno emergere la crescita complessiva del 5,1% negli introiti, a 4,9 miliardi di euro, grazie all'effetto

traino degli spumanti (col Prosecco a +30%) che hanno raggiunto quota 874 milioni di euro (+15%) a circa 2,5 milioni di ettolitri (+13%). Sul fronte volumi, invece, l'Italia segna il passo: sul -2% totale pesano i cali di Germania, Svizzera, Svezia, Danimarca, Austria e Russia, che da sola ha lasciato sul terreno il 30% a volume e il 31,7% a valore. L'Italia ha importato in 11 mesi 2,6 milioni di ettolitri (+3,7%) per oltre 300 milioni di euro (+9,3%), soprattutto

per il vino sfuso che, con 2,2 milioni di ettolitri, segna +8% su base annua, con la Spagna tra i fornitori principali (1,6 milioni di ettolitri, per un +10%).

“L'agroalimentare ha chiuso il 2015 con un export di 36,85 miliardi e un +7,3%” rileva il presidente dell'Osservatorio, Domenico Zonin “e il vino si conferma fondamentale per il comparto italiano, considerando che rappresenta una quota pari al 14,5% negli introiti”.

EXPORT VINI E MOSTI 2015, GENNAIO-NOVEMBRE, PRIMI 10 PAESI CLIENTI

	ETTOLTRI			MIGLIAIA DI EURO		
	GEN-NOV 2014	GEN-NOV 2015	VAR.%	GEN-NOV 2014	GEN-NOV 2015	VAR.%
STATI UNITI	2.749.591	2.919.326	6,2%	1.034.502	1.172.303	13,3%
GERMANIA	5.436.562	5.113.985	-5,9%	887.039	880.310	-0,8%
REGNO UNITO	2.721.852	2.926.065	7,5%	601.958	669.497	11,2%
SVIZZERA	647.289	627.464	-3,1%	289.638	291.727	0,7%
CANADA	630.271	645.880	2,5%	253.078	276.255	9,2%
GIAPPONE	396.526	397.480	0,2%	141.116	144.021	2,1%
SVEZIA	443.525	432.997	-2,4%	133.379	138.833	4,1%
DANIMARCA	385.860	374.698	-2,9%	130.310	133.116	2,2%
FRANCIA	791.358	800.722	1,2%	122.881	132.148	7,5%
PAESI BASSI	394.779	393.241	0,4%	108.705	116.740	7,4%

fonte Ismea su dati Istat

Anno record per l'export Usa: oltre 1,6 miliardi di dollari

Sale a 1,6 miliardi di dollari l'export di vino statunitense nel 2015, il 90% costituito da vini californiani. L'aumento rispetto al 2014 è del 7,6% a valore e del 4,1% a volume, a quota 51,2 milioni di casse. Nonostante il dollaro forte, sottolinea il Wine Institute, gli invii verso l'Europa (primo mercato) superano i 621 mln di dollari (+20%) con un +5,6% a volume; seconda piazza per il Canada (487 mln di dollari) che perde il 5,3% a valore. Bene Giappone, Nigeria e Svizzera.

Vini identitari, De Castro: “Verso il ritiro dell'atto delegato”

Pericolo scampato, o quasi, per i vitigni italiani, come Lambrusco e Vermentino, che rischiano di essere liberalizzati nell'ambito del dossier etichettatura della Commissione europea. Il direttore generale agricoltura dell'esecutivo europeo, Joost Korte, proporrà al commissario all'Agricoltura Ue, Phil Hogan, il ritiro dell'atto delegato sul vino. “Sarebbe un importante successo per i nostri produttori, a conferma che il mantenimento dello status quo per la tutela dei vini identitari è l'unica via da perseguire senza modifiche che rischierebbero di creare danni irreparabili in nome di una fantomatica semplificazione”, dice l'europarlamentare Paolo De Castro, coordinatore per il gruppo Socialisti e Dem in Commissione agricoltura, che ha potuto spiegare alla DgAgri di Bruxelles gli effetti concreti di una modifica in chiave liberalizzante della legislazione secondaria sul vino. “Il pressing italiano ha funzionato, ma occorre vigilare ancora” avverte Ruenza Santandrea, coordinatrice vino di Alleanza cooperative, “su quello che inizialmente era stato presentato come esercizio di allineamento della normativa al trattato di Lisbona e che, invece, rappresenta una deregolamentazione scellerata del nostro vino”. Per il vice presidente della Commissione agricoltura, Massimo Florio (Pd), il provvedimento “avrebbe tolto ogni tutela ai vini identitari e penalizzato i produttori portando sulle tavole di tutto il mondo prodotti ingannevoli come il lambrusco spagnolo o la vernaccia bulgara”.

Doc Pinot Grigio, nasce l'associazione

Lo avevamo annunciato la scorsa settimana e, dopo due anni di trattative, è finalmente nata l'Associazione dei produttori vitivinicoli trentini, friulani e veneti che, con l'avvallo del Mipaaf, metterà a punto il disciplinare di produzione per la Doc Pinot Grigio delle Venezie. Obiettivo, ottenere il riconoscimento già dalla vendemmia 2016 e poter inserire la fascetta di Stato sulle prime bottiglie, in vendita da dicembre.

Cantina Due Palme cala il poker e acquisisce la cantina di Arnesano-Monteroni Angelo Maci: "Valorizzeremo la Dop Copertino"

Cantina Due Palme si allarga ancora una volta. La quarta. Dopo la Cantina sociale riforma fondiaria di Cellino San Marco, la Cantina Sociale Angelini di San Pietro Vernotico e la cantina San Gaetano di Lizzano, in provincia di Taranto, a unirsi alla cooperativa presieduta da Angelo Maci è la cantina di Arnesano-Monteroni (Lecce). Una realtà da 50 soci con 50 ettari vitati, che oggi lavora circa 3-4 mila quintali di uve (erano circa 50 mila un decennio anni fa) e che con la fusione per incorporazione in Due Palme, decisa in assemblea straordinaria, punta a rilanciare le sue produzioni, finora vendute sfuse. A cominciare dalla Dop Copertino (denominazio-



ne a base negro amaro) che mancava nella compagine guidata da Maci, oggi rappresentata da 25 referenze: "Storicamente è una delle prime Doc del Salento e puntiamo a valorizzarla imbottigliandola e proponendola all'estero. Con questa operazione a costo zero daremo la possibilità a questi produttori di crescere con noi", dice Maci a Tre Bicchieri. Al 31 agosto 2015, Cantina Due Palme ha approvato un bilancio da 26 milioni di euro di ricavi (+12%), 8,4 milioni di liquidazione ai soci e 8 milioni di bottiglie. Sono 1.200 i conferitori e 2.400 gli ettari vitati. Prossime acquisizioni? "Non andiamo a cercare nessuno" risponde Maci "sono gli altri che ci chiedono di voler entrare nella nostra cooperativa". - G. A.

Montalcino, Francesco Illy si regala una cantina da 750 mila mattoni posati a mano



Oltre 750 mila mattoni di argilla e calce, posati tutti a mano in quattro anni. La cantina "aurea" di Podere le Ripi a Montalcino apre i battenti. Francesco Illy ci ha lavorato 12 anni con un progetto legato al metodo biodinamico, e ispirato al concetto di armonia, quella formale che deriva dalla proporzione aurea, e quella con la natura e l'ambiente circostante. Produrrà oltre 30 mila bottiglie in 12 ettari in quattro tipologie, destinate ai mercati Ue e Usa. Quanto è costata? "Il 20% in meno" dicono dall'azienda "di quanto preventivato per una struttura in cemento armato". - G. A.

Frescobaldi, piano per coltivare 30 ettari a Pianosa sul modello 'Gorgona'



Anche Pianosa potrebbe ospitare a breve un vigneto coltivato dai detenuti. Il piano della cantina Frescobaldi (85,6 mln di fatturato nel 2014) potrebbe così replicare quello dell'isola di Gorgona (foto), dove oggi si produce bianco da Ansonica e Vermentino, per la produzione, stavolta, di un vino rosso. I detenuti viticoltori dovrebbero essere tra i 30 assegnati al carcere dell'Isola d'Elba attualmente dislocati a Pianosa, per collaborare con il Parco dell'Arcipelago toscano, secondo quanto dichiarato dal garante dei detenuti toscani Franco Corleone. Il nuovo progetto a valenza sociale voluto dal gruppo, apprende Tre Bicchieri, non è ancora completamente definito. - G. A.



STRATEGIE. VENDITE ONLINE, IL MOMENTO È MATURO PER CREDERCI E INVESTIRE

Sta cambiando il vento in materia di e-commerce del vino. La nascita e la rapida crescita di fatturato per alcune imprese che commercializzano online ce lo dimostrano. Le startup Wineverse, Svinando, Tannico, WineZone, WineTown, wineOwine fino a Vinality Club ed e-heres. Sono solo alcune delle iniziative più dinamiche. Il vento sta cambiando e per le cantine italiane l'occasione di guadagnarsi spazi di visibilità e ampliare il portafoglio clienti diventa importante. Il settore, a livello nazionale, conta 380 mila imprese di cui 65 mila imbottigliano, con ben due milioni di etichette: un patrimonio di biodiversità invidiabile, da alcuni punti di vista, ma troppo frammentato, per altri versi. L'evoluzione dell'e-commerce equivale però alla nascita di uno strumento in più in grado di offrire vantaggi e, pertanto, da intercettare e sfruttare in un momento molto positivo per il vino italiano, come testimoniano gli ultimi dati sull'export. In Italia, il vino venduto online viaggia tra 12 e 18 euro a bottiglia: una forbice molto interessante per la filiera. Toscana (Chianti, Brunello e Chianti Classico), Lombardia (Franciacorta), Abruzzo e Sicilia sono le più richieste. Ecco perché il momento è maturo per crederci. In che modo? Innanzitutto, utilizzando gli strumenti messi a disposizione delle Pmi da parte delle istituzioni. L'Ue, con il "piano Juncker", crede allo sviluppo digitale; e anche l'Italia ha appena fatto un passo in avanti, prevedendo un credito di imposta per lo sviluppo dell'e-commerce agroalimentare (fino a 50 mila euro, ovvero al 40% dell'importo degli investimenti realizzati). In secondo luogo, le imprese del vino devono sforzarsi di destinare annualmente parte dei proventi al miglioramento del proprio sito, curare le interazioni sui social network e implementare i servizi di vendita con particolare attenzione al customer care. Per quelle più piccole, in particolare, l'e-commerce potrebbe passare per l'abbinamento e la sinergia con altre specialità territoriali, ma anche con la proposta di vecchie e preziose annate. Restano da colmare lacune e punti critici. Scontiamo un forte ritardo tant'è che le vendite di vino rappresentano solo lo 0,2% sul totale. Nel Regno Unito sono al 10%.



Lorenzo Tersi wine advisor | segreteria@ltadvisory.it

Al via Beremeglio, progetto Federvini e Fipe: "Qualità piuttosto che quantità"

Venti corsi rivolti a 600 esercenti per promuovere un concetto nuovo di qualità, sia delle bevande alcoliche sia del modo di somministrarle. Ha preso il via dalla città pilota di Padova il progetto congiunto "Beremeglio", che vede in campo Federvini e Fipe, in collaborazione con Appe. **Si punta a offrire ai titolari di bar e**

locali una formazione sulle bevande alcoliche e gli effetti dell'alcol, elementi di psicologia, tecniche di speaking per affrontare vari scenari nel rapporto con la clientela, consigli su come rendere il proprio locale confortevole e adatto a ospitare prodotti di qualità. Saranno proprio i baristi, quindi, a farsi promotori di un bere consapevole. La fase sperimentale durerà sei mesi e poi il progetto sarà presentato al ministero della Salute, per essere proposto su scala nazionale. Sono oltre 4.300 gli esercizi pubblici a Padova. Tra città e provincia, 380 mila residenti maggiorenni consumano un aperitivo fuori casa più o meno abitualmente in un anno, circa 15 mila tutti i giorni.



Il mondo dell'e-commerce incontra la didattica. Svinando alla Città del gusto di Torino

Nato a fine 2012, Svinando è un wine club online dalla formula innovativa, dove trovare a prezzi esclusivi vini d'eccellenza e piccole produzioni artigianali, consegnati poi comodamente a domicilio. "Abbiamo un rapporto diretto con i produttori e saltando tutti i passaggi intermedi riusciamo ad abbattere i costi", spiega il ceo Riccardo Triolo. Ogni vino proposto è presentato con una dettagliata scheda prodotto, frequentemente corredata da video degustazione e accompagnata da approfondimenti e interviste al produttore "perché il vino non è un prodotto semplice e vogliamo mettere i nostri clienti in condizione di approfondire il più possibile e scegliere in maniera consapevole". E la voglia di raccontare il vino ha portato alla collaborazione con la Città del Gusto di Torino, per la quale Svinando ha studiato un corso di avvicinamento al mondo del vino in formato "light": due moduli con tre incontri ciascuno, un mix equilibrato di teoria e pratica con degustazione guidata di vini accuratamente selezionati dal team di Svinando. Lunedì 29 febbraio, alle ore 20:00, si terrà l'ultimo incontro del secondo ciclo dove verranno assaggiati e raccontati tre vini, tra i più rari e complessi al mondo. Curiosi di sapere quali? Svinando e Città del Gusto di Torino vi aspettano per svelarveli.

www.gamberorosso.it/it/citta-del-gusto/torino

Torna l'appuntamento con Anteprima Fiere alle Città del gusto e nelle enoteche di tutta Italia

È tempo di Anteprima

Fiere: per il terzo anno consecuti-

vo, torna l'appuntamento con il vino in

enoteca. Dal 29 febbraio

al 12 marzo, Gambero Rosso

farà conoscere le cantine e i loro migliori

vini, con un tour nelle maggiori città italiane, dove gli esperti della redazione Vino guideranno la degustazione delle grandi etichette che verranno, poi, presentate come novità nelle più importanti Fiere del Vino internazionali, come ProWein a Dusseldorf e Vinitaly a Verona. Contemporaneamente si svolgeranno dei seminari nelle Città del gusto di Torino, Roma, Napoli, Lecce e Palermo.

Il programma completo su www.gamberorosso.it/it/anteprima-fiere-vino.



supervisione editoriale

Massimiliano Tonelli

coordinamento contenuti

Loredana Sottile

sottile@gamberorosso.it

hanno collaborato

Gianluca Atzeni, Eleonora Guerini,

William Pregentelli, Marco Sabellico, Lorenzo Terzi

progetto grafico

Chiara Buosi, Maria Victoria Santiago

foto

Argiolas, Pier Paolo Metelli Studio,

Tenute San Guido, Cantina di Santadi,

Tenute Antinori

contatti

settimanale@gamberorosso.it | 06.55112201

pubblicità

direttore commerciale

Francesco Dammico | 06.55112356

dammico@gamberorosso.it

resp. pubblicità

Paola Persi | 06.55112393

persi@gamberorosso.it

ENO MEMORANDUM

25 febbraio

Vino in Villa

VII edizione

Villa De Winckles

Verona

dalle 18 alle 23

27 febbraio

Golositalia

Centro Fiera del Garda

Montichiari (Brescia)

fino al 1 marzo

golositalia.it

28 febbraio

Terre di Toscana

Una Hotel

Via Sergio Bernardini ex

Viale Colombo, 335/337

Lido di Camaiore (Lucca)

fino al 29 febbraio

terreditoscana.info

29 febbraio

Ai confini del gusto,

3 vini al di fuori

degli standard

Città del Gusto di Torino

Corso Stati Uniti,16

ore 20.00

svinando.com

1 marzo

Anteprima Fiere Vino

in degustazione

i vini proposti

dal Gambero Rosso

enoteca Rosso Rubino

Torino

5 marzo

Festa delle Donne del Vino in Toscana

20 cantine toscane

interpretano il tema

"Il vino a tavola"

festadonnedelvino.it

5 marzo

Livewine 2016

Palazzo del Ghiaccio

Via Piranesi 14

Milano

fino al 7 marzo

livewine.it

6 marzo

Anteprima Bardolino

Chiaretto e Lugana

Lazise (Verona)

fino al 7 marzo

20 marzo

Roero Days

Reggia di Venaria

Torino

fino al 21 marzo

21 marzo

Pizza&Chiaretto

abbinamento perfetto

Urbino dei Laghi

Urbino

tenutasantigiacom

efilippo.it

10 aprile

Vinitaly di Verona

fino al 13 aprile

vinitaly.com

22 maggio

Vitignoitalia

Castel dell'Ovo

Napoli

fino al 24 maggio

vitignoitalia.it

2 giugno

Congresso nazionale Assoenologi

Verona

fino al 4 giugno

Vini alla prova del naso. Ecco spiegato come li percepiamo e perché quelli francesi hanno più successo

a cura di Chiara Giorleo

Potrà il naso elettronico sostituire le nostre proprietà percettive? L'Associazione Italiana Sommelier-Umbria, lo scorso 19 febbraio, ha invitato e sfidato il professor Luigi Moio (ordinario di Enologia al Dipartimento di Scienze degli Alimenti di Napoli), a degustare 12 rossi del mondo alla cieca per provare ad individuarli per mezzo dell'olfatto. La degustazione è stato anche un modo per fare il punto sulle differenze intrinseche tra vini italiani e francesi: ci sono vini che Moio definisce "con solista", ovvero vini con una forte identità varietale che prevale sul resto: si pensi al cassis del Pinot Noir, al peperone verde del Cabernet Sauvignon o al vegetale del Cabernet Franc. Gli altri sono vini "con orchestrali" in cui serve raggiungere l'equilibrio perfetto: un minimo difetto porterebbe ad un evidente stonatura e questo è ciò che si rischia spesso con i nostri italiani territoriali. Si spiega così perché le varietà francesi sono così diffuse in tutto il mondo.

Capire le differenze tra i vini, significa anche capire come indirizzare la produzione in base al target a cui sarà destinato: si pensi all'amaro che si percepisce fortissimo da piccoli e alla sensazione di astringenza del tannino che si affievolisce dopo i 40 anni, o ancora alla sensibilità di percezione dei profumi maggiore nelle donne che riescono a mantenerla più a lungo negli anni. Infine una certezza su tutti: la capacità di percezione del nostro naso è infinita. Ritornando alla domanda iniziale, quindi: no, nessun naso elettronico potrà mai sostituire quello umano. E il professore ha ovviamente superato la prova dell'olfatto.

Vino in anfora, l'Università di Firenze svelerà la chimica delle giare

Vini bianchi e rossi provenienti dallo stesso vigneto, ma vinificati sia in giare di terracotta sia in contenitori d'acciaio. L'università di Firenze (dipartimento di chimica) e la fornace del cotto Artenova di Impruneta proveranno a indagare come la terracotta influenzi la qualità del vino in anfora. Il contratto di ricerca stipulato tra i due enti consentirà di analizzare scientificamente come fermentazione, affinamento e conservazione influiscano sui parametri chimico-fisici (acidità, ph, grado alcolico e grado zuccherino) e organolettici del vino. Sarà importante capire come la permeabilità, la porosità e la composizione della giara (il cui lavoro artigianale è di difficile standardizzazione) siano determinanti per la qualità finale del prodotto. "Verrà determinata la composizione chimica dell'argilla delle giare" spiega il professor Luciano Lepri "e studiata la variazione della porosità prima e dopo la vinificazione". I risultati sono attesi per novembre 2016 durante la convention 'La Terracotta e il Vino 2016'.

Ritornano, per farsi ricordare



Dopo sedici mesi,
più intense, più eleganti di sempre.
Le nuove suadenti sinfonie olfattive
della Linea Selezione di Cantina Tramin.

CANTINA
TRAMIN
KELLEREI

DA UN GRANDE PASSATO NASCE UN GRANDE FUTURO

Vinitaly, 50^a edizione

FACCI & POLLINI



1967
2016

VERONA
10-13
APRILE
2016


vinitaly
INTERNATIONAL WINE & SPIRITS EXHIBITION

INGRESSO RISERVATO
AD OPERATORI DEL SETTORE

TOGETHER WITH

ENOLITECH



SOL & AGRIFOOD
TASTE OF BUSINESS

 **OperaWine**
VERONA, 9 APRILE 2016
Premier Event - operawine.it

ORGANIZED BY

FOLLOW US



VERONAFIERE



INFO.VINITALY@VERONAFIERE.IT

VINITALY.COM

Uk, shopping online in crescita

PER LA SERIE “GLI INGLESI sono avanti”, basta dare un'occhiata alla fotografia scattata dal report di Wine Intelligence sul commercio di vino online in Uk. Un dato su tutti: ad oggi **il 10-11% delle vendite complessive passa per il web** (negli Usa, per esempio, è del 4%), per una cifra stimata in 800 milioni di sterline. Quota che potrebbe salire 14% nei prossimi tre anni, sostenuta dall'interesse per l'e-commerce dei giovani e dai cosiddetti winelover appartenenti alle fasce più elevate di reddito.

LA RICERCA EVIDENZIA CHE UN QUARTO di tutti i consumatori regolari di vino inglese ormai faccia acquisti

online, e che chi acquista sul web lo fa soprattutto per sfruttare la comodità di ordinare con pochi click e ottenere la consegna dei prodotti a domicilio, ma anche per la grande presenza di offerte e di sconti rispetto ad altri canali commerciali. Infatti, l'81% dei clienti, secondo la ricerca di Wine Intelligence, ha utilizzato i siti internet delle catene di supermercati. Un segno che il rapporto del consumatore con il canale grocery è molto più fidelizzato che altrove. Chi acquista online, inoltre, è in gran parte un bevitore abituale, che per il 72% consuma vino almeno due volte a settimana. Uno su quattro è compreso nella fascia tra

25 e 34 anni, rispetto al 16% di tutti i regolari consumatori; e c'è un 25% di acquirenti con un reddito di 50 mila o più sterline annue.

INTERNET È SEMPRE PIÙ FONTE IN materia di vino. Infatti, il numero consumatori abituali inglesi che lo usa sale da 13,4 milioni del 2010 a 17,2 milioni nel 2015. Ma attenzione, perché il parere di amici e parenti resta ancora determinante per la scelta, così come quello di commercianti e piccoli produttori. *“Sono due gli elementi emergenti nello sviluppo dell'online retail: la voglia d'informazione e di convenienza”*, dice Richard Halstead, direttore di Wine Intelligence. – **G. A.**

▲ **IL MIO EXPORT.** Giovanna Prandini – Perla del Garda

1. QUAL È LA PERCENTUALE DI EXPORT SUL TOTALE AZIENDALE?

La nostra percentuale di export è pari a circa un 20% del fatturato, il miglior mercato è l'Europa, anche se buona è la risposta anche negli Usa.

2. RACCONTATECI COME VA CON LA BUROCRAZIA.

La burocrazia sul fronte export grava principalmente sull'importatore, noi preferiamo vendere ex cellar.

3. COME SONO CAMBIATI L'ATTEGGIAMENTO E L'INTERESSE DEI CONSUMATORI STRANIERI NEI CONFRONTI DEL VINO ITALIANO?

Sono cambiati in meglio: più conoscenza e più curiosità. Il mercato potenziale è enorme, ma risulta ancora troppo costoso per imprese agricole della nostra dimensione affacciarsi sui mercati internazionali. L'Ocm vino aiuta a mettersi in rete, ma l'investimento minimo per Paese è ancora troppo elevato.

4. COME PROMUOVERETE IL VOSTRO VINO NEI MERCATI INTERNAZIONALI?

Affiancando gli importatori sul territorio almeno una volta all'anno, partecipando a fiere, b2b, workshop.



Dall'arrivo in casa Antinori alla nascita dei Supertuscan, dalle incursioni sul versante adriatico ai progetti sulle Isole. Ecco come il re degli enologi ha saputo interpretare tempi e territorio, dando vita al Rinascimento del vino italiano

Tachis, l'uomo della svolta. Ora parlano i suoi vini

▲ a cura di Loredana Sottile

AMAVA DEFINIRSI UN “SEMPLICE MESCOLATORE di vini” e di fatto non sapremmo trovare definizione migliore per chi di vini ne ha “mescolati” davvero tanti. Ma il segreto e la differenza stavano tutti in quella miscela: dosata, perfetta, interprete dei tempi e del territorio. Ora a base di autoctoni, ora con taglio bordolese ora con entrambi. Ogni tocco di questo Re Mida dell'enologia ha trasformato il vino in oro: dalla Toscana alle Marche, senza dimenticare le isole maggiori, Sardegna e Sicilia. Ogni “ricetta”, un vino destinato a passare alla storia e a cavalcare i mercati: nella lista ci sono nomi di peso, quali Sassicaia, Solaia, Tignanello, Turriga. Ma anche progetti legati alla rivalutazione di vitigni come il Nero d'Avola e il Carignano del Sulcis. A poche settimane dalla sua scomparsa, abbiamo voluto rendere omaggio al padre degli enologi contemporanei, facendo parlare proprio i suoi vini. Non tutti, non abbastanza. Ma giusto quel poco che basta per capire chi è stato, e cos'è ancora, Giacomo Tachis per l'enologia italiana.

TIGNANELLO, SOLAIA, GUADO AL TASSO

Anni '60, Toscana. In quella che sarebbe diventata la sua patria adottiva, Tachis entrò dalla porta principale: le Tenute Antinori. “Ai tempi mio padre cercava un nuovo enologo” racconta il **Marchese Piero Antinori** “e questo giovane glielo consigliò il professore Garoglio. Tachis lavorava in Romagna, in una piccola azienda che faceva vini da tavola su richiesta. Decidemmo di fidarci. E oggi posso dire che, se per lui fu l'occasione della vita, per noi fu un vero colpo di fortuna. Allora la nostra produzione era legata al Chianti Classico Villa Antinori e al Santa Cristina, ma la viticoltura toscana - e italiana - stava attraversando un momento particolare: si era passati dalla mezzadria ad un nuovo ciclo dell'economia, erano stati impiantati nuovi vigneti in tutta la Regione, con non pochi errori, la qualità era bassa, così come i prezzi, di conseguenza l'immagine del vino toscano ne soffriva. Bisognava trovare soluzioni. Ecco, Giacomo Tachis fu l'uomo del cambiamento. Insieme iniziammo a frequentare Bordeaux e l'enologo Emile Peynaud”. Da quelle “lezioni” francesi, Tachis portò in Italia un nuovo modo di fare vino, introducendo, tra le altre cose, la fermentazione malolattica e l'invecchiamento in barrique. Fu così che nel 1970 nacque il Tignanello (la cui composizione »



» finale fu Sangiovese, Cabernet Sauvignon e Cabernet Franc. Il primo rosso toscano senza utilizzo di uve bianche). “Fu un misto tra intuito e sperimentazione. Senz’altro il vino della svolta” continua il Marchese “ma anche un vino controverso perché era da poco stato introdotto in Italia il sistema delle denominazioni ed era difficile spiegare perché un vino classificato come vino da tavola (in seguito Igt, per poi diventare uno dei Supertuscan per eccellenza; nrd) costasse molto di più - allora circa 2 mila lire - e non fosse inserito all’interno di un disciplinare. La prima produzione fu di 60 mila bottiglie, ma, dico la verità, all’inizio noi stessi non eravamo sicuri del suo successo e quindi aspettammo un po’ per smaltirlo e qualche anno per una seconda produzione. Poi arrivò il premio Vinarius e le cose cambiarono. Capimmo che i mercati, in primis quello locale, erano pronti per il salto di qualità”. Sull’onda di questo successo, nel ’78 fu la volta del Solaia: “Ricordo la sua nascita quasi come un gioco” ci racconta Piero Antinori “quell’anno c’era stato un’abbondante produzione di Cabernet di ottima qualità e Tachis pensò di approfittarne per provare un nuovo vino. Era nata la nostra punta di diamante. L’annata ’97 segnò la svolta con il premio come miglior vino dell’anno della prestigiosa classifica di Wine Spectator: la prima volta per un

italiano. Mi piace pensare a quel premio come un riconoscimento internazionale al nostro vino, ma soprattutto a Giacomo Tachis. Oggi abbiamo la soddisfazione di ritrovarlo anche nel catalogo dei négociant francesi dove difficilmente entrano altri vini che non siano Bordeaux. E la cosa che ci dà più soddisfazione è che non siamo stati noi a proporci, ma loro a cercarci”. Infine - e siamo già negli anni '90 - arrivò anche la terza creatura Tachis, il Guado al Tasso che lui mise a punto nella Tenuta di Bolgheri. Un tris senza precedenti. Ma cosa sarebbe oggi l’azienda Antinori senza questi vini? “Sicuramente saremmo stati qualcosa di diverso” risponde il Marchese “Abbiamo un grosso debito di gratitudine verso questi prodotti e soprattutto verso Giacomo Tachis. E non solo noi, ma tutta la viticoltura: i vini italiani erano prima considerati come dei vini di basso prezzo e solo a partire da queste sperimentazioni si capì che eravamo capaci di intercettare anche altri tipi di domande. Il grande merito di Giacomo è stato cambiare, oltre al vino, anche la figura dell’enologo: non più un chimico pronto ad intervenire sul vino in caso di urgenze, ma colui che segue il vino dalla vigna alla bottiglia e che sa renderlo da buono a perfetto, cogliendo quelle sfumature che fanno la differenza. Il suo era un vero tocco d’artista”.

»

NASCE IL VINO "A GIACOMO": L'OMAGGIO DELLA FIGLIA ILARIA

La figlia di Tachis, Ilaria, continua a portare avanti l'azienda di famiglia nel territorio del Chianti Classico, Podere La Villa. E, grazie, alla collaborazione con l'enologo ed allievo del padre, Markus Von Der Planitz ha dato vita al vino "A Giacomo" prodotto in quantità limitata. Il debutto qualche giorno fa.



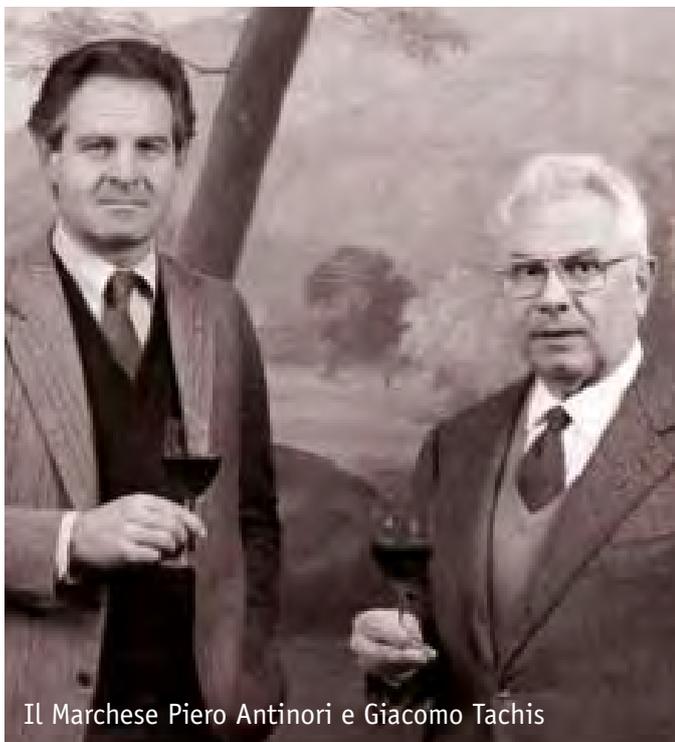
» SASSICAIA

Altro vino, altra "miscela". *"Tachis arrivò da noi, a Bolgheri ai primi degli anni '70"* racconta il **Marchese Nicolò Incisa della Rocchetta** *"collaborava già con i nostri cugini Antinori che ci avevano consigliato di rivolgerci a lui poiché era un momento cruciale: dopo anni di produzione familiare, si trattava di fare il salto sul mercato. Mio padre già da trent'anni aveva iniziato a sperimentare i vitigni internazionali nello stesso blend che conosciamo oggi. A mano a mano, però, la produzione aumentò e si decise ad imbottigliare. La prima annata sul mercato fu la 1968, uscita qualche anno dopo: 3 mila bottiglie per un prezzo di 5-6 mila lire"*. E qui entrò in scena Tachis che *"ebbe il merito di riuscire a non snaturare la filosofia di questo vino, pur dovendolo ripensare in ottica di mercato"* spiega il Marchese *"tra le novità che, all'inizio furono motivo di scontro con mio padre, ci fu l'introduzione dei tini di acciaio per la fermentazione. Ma ovviamente era un modo per non rischiare sulle grandi quantità. Una delle caratteristiche di Tachis, infatti, era di non voler imporre le sue idee, ma ascoltare e decidere insieme"*. Da quelle prime 3 mila bottiglie si arrivò fino a 360 mila. Oggi se ne fanno circa 240 mila. Ma quale fu l'accoglienza sul mercato 40 anni fa, quando soprattutto l'Italia era abituata a vini di altro tenore? *"In Italia Veronelli lo elogiò da subito"* continua il marchese Incisa della Rocchetta *"Ma l'accoglienza migliore si ebbe come sempre in Inghilterra. La svolta è datata 1977. Ad una degustazione di grandi vini a Londra, il Sassicaia risultò il migliore, sorprendendo tutti: gli italiani non avevano mai superato i francesi. Successivamente, Robert Parker diede all'annata '85 100 punti e definì il Sassicaia il migliore vino del secolo"*. Fu la consacrazione Oltreoceano, ancora oggi il miglior mercato di sbocco. Sebbene sia la Svizzera quello che, comparato al numero di abitanti, registra le migliori performance. *"Oggi circa l'80% della produzione va all'estero, dove cerchiamo di coprire tutti i Paesi, anche quelli meno probabili: dall'Iran all'Azerbaijan"* spiega il direttore **Carlo Paoli** *"Il nostro segreto è non inflazionare il mercato: essere dapper-*

tutto, ma sempre con quantità ridotte, di solito al di sotto del 60% rispetto alla domanda". Inutile chiedere cosa sarebbe la Tenuta San Guido senza questo vino: *"Il Sassicaia rappresenta il 70% del fatturato aziendale"* risponde il Marchese *"probabilmente senza questo vino non ci sarebbe la Tenuta, non come la conosciamo. Inizialmente la nostra attività principale, oltre alla coltivazione di bulbi da fiore, era l'allevamento di cavalli. Attività che nel tempo, senza essere abbandonata, è stata affiancata dalla produzione vitivinicola. Ecco probabilmente, senza il Sassicaia, quella sarebbe rimasto il nostro core business"*. E, invece, il Sassicaia è stato il vino che ha fatto nascere e decollare i Supertuscan, il primo ed unico ad avere una doc proprietaria (dopo essere stato vino da tavola, Igt e poi una sotto zona della Doc Bolgheri, nel 2012 ha potuto fregiarsi della Doc Bolgheri Sassicaia), uno dei pochissimi – ci sono anche i vini Antinori, Frescobaldi e Gaja- ad entrare nel Liv-ex Fine Wine 100 (l'indice composto per lo più da vini Bordeaux) e uno dei vini italiani più ambito nelle grandi aste, sebbene la filosofia aziendale sia quella di portarlo sulle tavole, piuttosto che vederlo trasformato in un semplice oggetto di culto.

PELAGO

Ma la Toscana non fu l'unica "patria adottiva" di Tachis. Ci fu un momento in cui l'attenzione si spostò sull'altro versante, nelle Marche. E qui l'enologo di origini piemontesi vinse la sfida di creare un grande rosso internazionale in una terra di grandi bianchi. Nacque il Pelago della cantina Umani Ronchi. »



Il Marchese Piero Antinori e Giacomo Tachis

» “Tachis rimase qui da noi come consulente dal 1992 al 2001” ci racconta **Michele Bernetti**, titolare dell'azienda “Il Pelago nacque nel 1994. Allora facevamo Verdicchio e Montepulciano d'Abruzzo. L'idea era di creare un vino che avesse un'aggettivo bordolese, ma non avevamo mai pensato ad un blend con un autoctono. Ci pensò Tachis. Ricordo ancora che eravamo in laboratorio e lui ci fece assaggiare questa 'pozione': Cabernet, Merlot e Montepulciano, il risultato era già eccezionale. Poi procedemmo con la barrique”. Nel '97 quel vino entrò in commercio e, come si dice, fu buona la prima. La svolta fu la vittoria all'International Wine Challenge di Londra: “Un successo pazzesco” ricorda Bernetti “Mai un vino italiano aveva vinto quel concorso, figurarsi un rosso marchigiano. Da lì, si aprirono nuovi mercati o meglio, si ampliarono. Ricordo che per anni avevamo mandato i nostri rossi all'importatore australiano e mai erano stati presi in considerazione. Dopo quel successo ci disse, quasi sorpreso, che non sapeva ne producessimo”. Da allora tantissime altre aziende introdussero un loro blend e le Marche si ritagliarono una posizione di prestigio in questo mercato. Oggi Umani Ronchi produce circa 20 mila bottiglie di Pelago: una nicchia rispetto ai 3 milioni di bottiglie aziendali. “Si era partiti con 10 mila e ci furono anche anni in cui ne producemmo 30 mila, ma si sa” spiega Bernetti “il mercato è in continua evoluzione e oggi probabilmente è il momento dei monovitigni. Ciononostante rimane la grande intuizione di Tachis che meglio di chiunque altro seppe interpretare i tempi. Sebbene - e questo voglio sottolinearlo - non fosse suo obiettivo inseguire le mode, ma semplicemente fare vini buoni e importanti”.

TURRIGA E TERRE BRUNE

Cambiando ancora regione e lasciando la terraferma, non cambiano gli attestati di stima nei confronti dell'enologo scomparso. Tachis amò tantissimo – ricambiato – la Sardegna. E una delle maggiori realtà vitivinicole dell'isola deve la sua fama proprio a lui. “Tachis ci ha praticamente preso per mano e guidato verso la grande qualità e i mercati mondiali” ci racconta **Francesco Argiolas** “prima di lui facevamo vino sfuso. Quando arrivò ci mise in guardia: 'se facciamo questo salto, dovete tenere la valigia sempre pronta'. E così fu”. La svolta si chiama Turriga, un blend di vitigni autoctoni: Cannonau, Bovale, Carignano, Malvasia nera. Lavoro opposto, quindi, rispetto a quello fatto in Toscana e nelle Marche. Era il 1986 e di quel vino vennero messe sul mercato solo 15 mila bottiglie (al prezzo di 12 mila lire; oggi costa circa 50 euro in enoteca). Ma quale fu l'episodio che ne decretò il successo? “Vinitaly 1992” risponde Argiolas “il vino vinse la Gran medaglia d'oro. Tutti si chiesero chi fosse quell'azienda sconosciuta sarda e vennero a farci i complimenti. Alcuni operatori londinesi chiesero anche di comprare l'intera produzione”. Proposta rifiutata, e nonostante ciò l'Inghilterra rimase sempre il mercato di riferimento, tanto che il lussuoso ristorante San Lorenzo cominciò a proporlo nella sua carta dei vini e il Turriga finì nei bicchieri di statisti, come Cossiga e star internazionali della portata di Madonna, Clint Eastwood e Sean Connery. Quest'ultimo restituì la bottiglia firmata alla cantina.

Vip a parte, in Sardegna, fianco a fianco a Tachis, lavorò l'enologo **Mariano Murru** che ne ricorda soprattutto “l'approccio scientifico rigoroso e la sua umiltà nel non imporre niente. Diceva sempre: 'Io proverei così'. »

I VINI DI TACHIS A VINITALY

Anche Vinitaly – e non poteva essere diversamente – dedica a Giacomo Tachis una storica degustazione dei suoi vini. La più importante della sua 50esima edizione. Il racconto di ciò che ha creato lo faranno quei produttori che hanno avuto l'intuizione, il privilegio e l'onore di lavorare al suo fianco” ha commentato il direttore generale di Veronafiere Giovanni Mantovani “Giacomo Tachis ha rappresentato il Rinascimento dei vini italiani e resterà per sempre nella Storia dell'enologia italiana e nei cuori di quanti lo hanno conosciuto”.



Giacomo Tachis e Antonello Pilloni



Francesco Argiolas e Giacomo Tachis

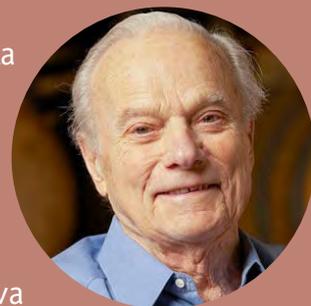
» *E grazie a questo suo spirito di ricerca” continua Murru “abbiamo realizzato, proprio dagli Argiolas, un laboratorio di ricerca all'avanguardia. E poi abbiamo lavorato a diversi progetti regionali, Vinex e Convisar, con l'obiettivo di rivalutare tutta la viticoltura sarda e il Carignano del Sulcis in particolare”.*

Un esempio concreto in tal senso è il lavoro fatto alla cantina cooperativa Santadi, quella con cui Tachis continuò a lavorare fino a tempi recentissimi, praticamente fin quando le forze glielo hanno permesso. *“Quando lo chiamai qui in Sardegna, lui era dagli Antinori”* ricorda il presidente **Antonello Pilloni** *“e da persona assolutamente corretta quale era, mi disse di chiedere al Marchese che, a sua volta, si dimostrò molto disponibile, con il patto che Tachis venisse da noi nel fine settimana”.* Così, negli anni '80, iniziò anche quell'avventura che portò non solo alla “creazione” di uno dei vini più rappresentati dell'isola – il Terre Brune (Carignano 95%, Bovaleddu 5%) – ma anche alla rivoluzione della viticoltura sarda legata ai suoi autoctoni. *“Il Terre Brune fu il primo vino sardo barricato”* continua Pilloni *“e dalla critica ai mercati, il riconoscimento fu immediato. Il vino venne subito inserito, con i Tre Bicchieri, nella guida del Gambero Rosso che stava muovendo in quegli anni i primi passi. E poi si aprirono le porte dell'export. Sul nostro esempio, anche altre cantine sarde continuarono su questa strada. Non solo gli Argiolas dove Tachis fu consulente, ma anche quelle che ne beneficiarono in modo indiretto. E oggi noi, anche senza di lui, continuiamo seguendo il modello-Tachis e gli insegnamenti che ha lascia-*

to in eredità al nostro attuale enologo, Umberto Trombelli. Come Cantina Santadi gli dobbiamo molto, ma credo che tutta la viticoltura sarda gli sia debitrice per aver sostituito il concetto di viticoltura di quantità con quella di qualità”. Come si legge sull'home page del sito della Cantina *“Caro dott. Tachis, grazie, semplicemente grazie”.*

ANCHE LA NAPA VALLEY PERDE UNA DELLE SUE LEGGENDE DEL VINO: PETER MONDAVI

È di pochi giorni fa la notizia della scomparsa di Peter Mondavi, il pioniere del vino della Napa Valley. Figlio di emigranti italiani (proveniva dalle Marche) e fratello di



Robert Mondavi, aveva 101 anni. Tra le sue sperimentazioni e “invenzioni”, ricordiamo l'introduzione della fermentazione a freddo per i bianchi, l'uso delle botti di quercia e la scelta di puntare su Pinot Noir e Chardonnay. Nel 1986 la Napa Valley Vintners Association lo aveva nominato una delle Dodici leggende che hanno fatto la Valle. E di fatto Peter ha segnato il passaggio dai cosiddetti vins ordinaries (come li definiva lui) ai vini californiani di qualità.

**TOUR DI
DEGUSTAZIONE**
con gli esperti della guida
Vini d'Italia
del Gambero Rosso

29 febbraio - 12 marzo 2016

Anteprima Fiere Vino Gambero Rosso

in 24 enoteche e seminari
nelle 5 Città del gusto

GRANDI ETICHETTE
che verranno presentate come novità
nelle più importanti Fiere del Vino internazionali

LE TAPPE DEL TOUR 2016

TORINO	1 marzo 10 marzo	ROSSO RUBINO VINERIA 3 GALLI
GENOVA	5 marzo	GALATA 81
MILANO	9 marzo 10 marzo	ENOCUB WINERIA
PADOVA Campodarsego	29 febbraio	OSTERIE MODERNE
TRENTO	10 marzo	ENOTECA GRADO 12
BOLOGNA	10 marzo	ENOTECA ITALIANA
LUCCA	5 marzo	ENOTECA VANNI
FIRENZE	11 marzo 12 marzo	ENOTECA ALESSI DAL 1952 ENOTECA VIGNOLI
MONTALCINO	12 marzo	ENOTECA DI PIAZZA
ROMA	2 marzo 4 marzo 10 marzo 11 marzo	TRIMANI LUCANTONI ENOTECA ROMANI ENOTECA CASAREALE

FROSINONE	5 marzo	ENOTECA CELANI
PESCARA	10 marzo	NATURALMENTE VINO
PORTO S. GIORGIO	5 marzo	ENOTECA PASQUALE GIULI
NAPOLI	3 marzo 4 marzo	ENOTECA MERCADANTE I COLONIALI VINO E CIOCCOLATO
PALERMO	7 marzo	VINO VERITAS
CATANIA	4 marzo	CILDA
CAGLIARI	11 marzo	CUCINA.EAT

SEMINARI ALLE CITTÀ DEL GUSTO

TORINO	3 e 9 marzo	ore 21.00
ROMA	4 e 11 marzo	ore 21.00
NOLA (NA)	4 marzo	ore 19.00
LECCE	10 marzo	ore 19.00
PALERMO	10 marzo	ore 19.00

INFO: WWW.GAMBEROROSSO.IT/ANTEPRIMA-FIERE-VINO

È il primo mercato di destinazione del vino italiano e il Gambero Rosso non poteva non presidiarlo: 4 tappe + una, da New York a San Francisco. Un tour che compie 20 anni, ma che continua a rinnovarsi alla velocità dei consumi

Stati Uniti, coast to coast

▲ a cura di Eleonora Guerini e Marco Sabellico

ANCHE QUEST'ANNO IL GAMBERO ROSSO HA PRESENTATO negli Stati Uniti l'edizione inglese di Vini d'Italia, edizione 2016, con gli eventi dei Tre Bicchieri. Un tour che possiamo definire storico, dato che la prima volta risale a più di venti anni fa, quando si svolgeva nel mezzanino dell'Hotel Michelangelo e le aziende che presentavano i vini a Tre Bicchieri erano una manciata. Negli anni molto è cambiato. La qualità del vino italiano è cresciuta in modo evidente, e di conseguenza è cresciuto il numero sia dei vini a Tre Bicchieri, sia delle aziende partecipanti. Gli spazi che accolgono gli eventi sono via via diventati più grandi. Gli addetti ai lavori (giornalisti, importatori, distributori, ristoratori, enotecari) superano gli Stati per raggiungere gli eventi, che quest'anno si sono svolti a Chicago, New York e San Francisco, preceduti, per la prima volta, da una master class per addetti ai lavori tenuta dai curatori della Guida sui vini a Tre Bicchieri che hanno ottenuto i premi speciali. Ricordiamo che gli Usa sono il Paese per eccellenza dell'esportazione del Made in Italy enologico, con un aumento di quasi

7% sulla quantità e del 13% sul valore (cosa ancor più rilevante visto che significa che a essere importati sono sempre più i vini di fascia media e alta) negli ultimi due anni, anche grazie ad un cambio euro-dollaro decisamente più equilibrato.

CHICAGO

Alla sua settima edizione, la degustazione dei Tre Bicchieri di Chicago (4 febbraio) si conferma tappa fondamentale del tour di presentazione della Guida degli Stati Uniti. Abbandonata la storica cornice della Union Station, l'evento si è spostato in una nuova, ampia e funzionale location - il Bridgeport Art Center - con straordinaria vista sullo skyline di Chicago, che ha comodamente ospitato le 148 aziende 'trebicchierate' e i 1.360 partecipanti, solo operatori trade e invitati, la cui provenienza, anche quest'anno, ha spaziato ben oltre i confini, non solo di Chicago ma anche dell'Illinois: Indiana, Michigan, Ohio, Kentucky, West Virginia, Tennessee, Missouri, Iowa, Arkansas, Wisconsin, Minnesota gli Stati più rappresentati. Dalla prima edizione del 2010, la tappa di Chicago ha visto progressivamente crescere l'interesse e l'at- >>



IN 11 MESI ESPORTATI VERSO GLI USA 2,9 MILIONI DI HL PER 1,17 MILIARDI DI EURO

Gli Usa si confermano anche nel 2015 la piazza più importante per i vini italiani. Da gennaio a novembre il mercato a stelle e strisce ha acquistato 2,9 milioni di ettolitri di vino (+6,2%) per un corrispettivo a valore di 1,17 miliardi di euro (+13,3%). In particolare, gli Usa hanno acquistato vini in bottiglia fermi (né frizzanti né spumanti) con un +5% in quantità e un +13% a valore, facendo da traino alle richieste di questo segmento che per l'Italia vale 3,36 miliardi sui 4,91 miliardi totali del periodo gennaio-novembre 2015. Guardando alla sola categoria spumanti, gli Usa (secondi solo al mercato Uk) hanno acquistato 471 mila ettolitri (+23%) per un controvalore di 177 milioni di euro (+26%).

» tenzione di operatori e distributori, confermandosi città colta, ricca, elegante, capace di intercettare come poche altre lo spirito qualitativo, ed esclusivo, dei vini a Tre Bicchieri, grazie anche a una delle più interessanti scene di ristorazione italiana degli Stati Uniti. A Chicago, come è avvenuto anche nelle tre tappe successive, il programma è stato arricchito anche da una masterclass, durante la quale il Gambero Rosso ha presentato alla stampa e agli operatori un'altra denominazione italiana emergente, il Custoza. E, con il claim 'Custoza White and Gold', i sommelier e i giornalisti presenti hanno avuto la possibilità di approfondire la conoscenza di questo terroir e fare un viaggio nel tempo attraverso la degustazione di otto vini, da quelli freschi e vibranti della vendemmia 2015, per poi arrivare alla vendemmia 2007. Dal Bianco (white) all'Oro (gold). *“Un percorso affascinante”* ci ha raccontato **Lisa Stephenson**, sommelier ed educatrice del vino che si divide tra varie città statunitensi *“che ci dà la misura della complessità della scena enologica italiana e del suo potenziale qualitativo, per noi ancora da scoprire completamente”*. *“Dopo le affermazioni in Italia e sul mercato europeo è ora di affrontare lo scenario mondiale”*, ha aggiunto **Costantino Gabardi**, brand Ambas-

sador della denominazione gardesana, che ha condotto i seminari con Marco Sabellico.

NEW YORK

Capitale del cambiamento veloce, capace di intercettare ogni novità e ispirazione, New York è la città trendy e cosmopolita per eccellenza. Ma è anche una città con una fortissima comunità italiana, in cui fondano le radici della cucina italiana, che in alcuni casi ha raggiunto livelli altissimi. Una ristorazione che è stata anche importante volano per il vino Made in Italy, sempre più vissuto come 'di grande qualità'. Nell'ormai consueto spazio del Metropolitan Pavillon sulla 18esima, ben 196 aziende, lo scorso 9 febbraio, hanno presentato i Tre Bicchieri con una presenza del trade che ha raggiunto quest'anno la cifra di 2.194 registrazioni, di cui un terzo tra importatori e distributori, provenienti non solo dalla Grande Mela e dal New Jersey, ma anche da quello di New York, Pennsylvania, Virginia, West Virginia, Florida, Carolina (North e South), Maine, Vermont, Massachusetts, Rhode Island, Connecticut, Delaware, Maryland...ma forse ne dimentichiamo qualcuno. Anche qui il pro- »

» gramma è iniziato in tarda mattinata con la Masterclass sul Custoza e quella tenuta in cui i curatori di Vini d'Italia hanno presentato - come a Chicago e a San Francisco - la nuova Guida ai colleghi giornalisti con un percorso di degustazione dei vini premiati delle nove aziende che hanno ottenuto gli Special Awards nell'edizione 2016 della Guida. *“Una degustazione fantastica”* ha commentato **Robin Kelley O'Connor**, scrittore ed educatore del vino, giudice in numerosi concorsi internazionali *“che ci ha fatto capire come lavora il team del Gambero Rosso, e la logica con cui vengono fatte le scelte dei vini premiati. Vini superbi”*.

SAN FRANCISCO

Quest'anno i Tre Bicchieri di San Francisco sono stati accolti da un'inaspettata estate (era l'11 febbraio) che ha reso ancora più suggestivo l'evento, svolto nell'ormai consueta cornice del Fort Mason, una volta porto militare di San Francisco, ora importante (e bellissima) location per eventi, che sfrutta i grandissimi *pier* che si allungano nell'Oceano: 152 le aziende presenti con i vini a Tre Bicchieri, 1.963 i visitatori registrati, di cui oltre 1.000 tra ristoratori ed enotecari, per quello che è diventato, senza ombra di dubbio, l'evento del vino italiano in California. The Golden State, infatti, anche con molti addetti ai lavori provenienti da Los Angeles, è risultato molto presente nella giornata, anche se si sono contate numerose presenze dagli Stati vicini. Come ormai accade da qualche anno, l'attenzione di San Francisco per i vini biologici e biodinamici è sempre molto alta, in sintonia con lo spirito avanguardista che ha sempre caratterizzato la città, patria di importanti battaglie per i diritti civili e di movimenti di sostegno per un'agricoltura sostenibile. Molti i produttori di vino delle vicine Napa e Sonoma

MIAMI: HO SCRITTO FALANGHINA SULLA SABBIA...

Il Tour statunitense 2016 del Gambero Rosso è stato anticipato da un evento in Florida, tutto dedicato ai vini del Sannio, in collaborazione con il Consorzio di Tutela di questa importante denominazione campana. *“La Falanghina del Sannio è il vino italiano che negli ultimi due anni ha fatto registrare il più elevato tasso di crescita nell'export, oltre il 50% sull'anno precedente”* dichiara Libero Rillo, presidente del Consorzio *“un risultato che ci ha spinto ad una serie di iniziative internazionali per consolidarlo e sostenerlo. Logico affidarsi per questo al Gambero Rosso, che è la voce più autorevole della critica enologica internazionale quando si parla di vino italiano”*. Così, il 2 febbraio, a Miami il noto ristorante *Cibo* a South Beach, vero riferimento per gli appassionati della cucina italiana di qualità, è diventato una sorta di ambasciata del gusto dove alcune centinaia di operatori e appassionati hanno partecipato ad un seminario e poi ad un *'walk around tasting'* dei vini delle aziende presenti. *“È stata una serata speciale”*, ci dice Nick Di Donato, presidente del Liberty Entertainment Group di Toronto, che ha creato oltre 15 strutture di ristorazione di prestigio tra il Canada e la Florida, tra cui la catena dei *Cibo* (tre locali a Toronto e tre a Miami). *“Una serata”* continua *“che ha acceso i riflettori su un vino bianco straordinario, perfetto per la cucina mediterranea ma anche per l'ecclettica e multietnica scena gastronomica di Miami. Sarà il bianco dell'Anno 2016 qui in Florida”*. Un successo, insomma, che ha spinto i produttori (muniti dell'autorizzazione del sindaco di Miami) ad un brindisi - il primo *“legale”* della storia - sulla spiaggia di South Beach.

Valley, soprattutto quelli impegnati sul fronte dei vitigni autoctoni italiani che stanno trovando sempre più spazio anche tra le vigne californiane. Tutto esaurito anche qui per le masterclass del Custoza e degli Special Awards di Vini d'Italia 2016. *“Un'occasione unica per confrontarci - bicchiere alla mano - con chi fa le scelte cruciali della “Bibbia del Vino italiano”* ha commentato **Wilfred Wong**, noto giornalista e blogger californiano. E per una settimana intera (la *“Italian Wine Week”*) sulle tavole dei ristoranti di San Francisco i Tre bicchieri hanno avuto - anche quest'anno - il posto d'onore.

SEATTLE

Il gran finale dell'American Tour del Gambero Rosso s'è tenuto, il 16 febbraio, nella Emerald City, una delle città più arrembanti dell'economia Usa. È stata la seconda tappa, dopo l'Asia, della nona edizione del Top Italian Wines Roadshow, l'evento che ogni anno porta in giro in sei città del mondo un gruppo di 60 selezionatissime aziende vinicole italiane d'alta gamma. Quale destinazione migliore di Seattle? Negli ultimi anni i suoi consumi di vino sono letteralmente decollati. *“Seattle »*



NEW YORK

» è la sede di alcune delle più importanti Corporation americane” ci racconta **Demetrio D’Ambrosi**, romano di nascita ma da anni residente a Seattle, una carriera come executive in Microsoft e ora consulente di promettenti start-up. Infatti, accanto alla Boeing Aviation qui ci sono i quartier generali di Starbuck’s, della Microsoft, di Amazon e Adobe, solo per citare alcune delle aziende a maggior capitalizzazione degli Stati Uniti. “Seattle è una città ipermoderna immersa nel verde” così ce la presenta D’Ambrosi “tra laghi e mare, dove si vive benissimo ed il reddito medio è tra i più alti del Paese. E c’è una scena gastronomica vibrante e dalle mille influenze. Qui si bevono grandi vini da tutto il mondo, a cominciare dalle glorie locali, i grandi bianchi e rossi degli Stati di Washington e del vicino Oregon. Il margine di crescita per i grandi vini italiani è sconfinato”.

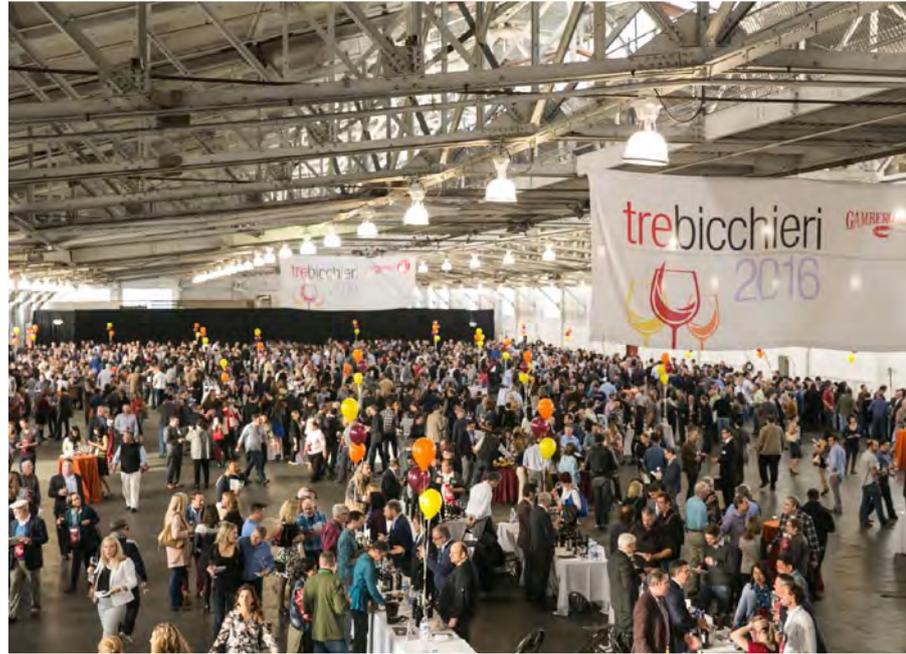
“Il Gambero Rosso a Seattle? È fantastico! Siete proprio voi?”, così ci ha riconosciuto **James Lechner**, distributore di vini italiani a Seattle da oltre trent’anni, gran conoscitore della nostra scena enologica. Lo abbiamo incontrato mentre curiosavamo tra gli scaffali di McCarthy & Schiering Merchants, il bellissimo negozio di Daniel M. McCarthy e Jay T. Schiering che dal 1980 offre un’attentis-

sima selezione di grandi vini dello stato di Washington, francesi e soprattutto italiani. “Bere italiano oggi è sinonimo di un’educazione al vino” continua James “vuol dire andare oltre i soliti Chardonnay e Cabernet. Ma richiede un palato educato e cultura del vino. Per questo il Gambero Rosso ha fatto un lavoro fondamentale qui in Usa. Io ho tutte le edizioni di Vini d’Italia, e vengo tre o quattro volte l’anno in Italia”. L’evento, preceduto da seminario sul Cuzcoza, e durante il quale anche le due Masterclass sull’enologia italiana tenuti da Marco Sabellico hanno fatto registrare il tutto esaurito, s’è svolto nel Seattle Center, il complesso immerso nel verde che, nel 1962, ha ospitato l’Esposizione Universale di Seattle, a pochi metri dal celebre Space Needle, la torre che da allora caratterizza lo skyline della città. Anche questa tappa è stata un successo, tanto più importante se consideriamo che erano anni che, dopo un primo timido tentativo, il Gambero Rosso non si affacciava in quest’angolo di West Coast.

I prossimi eventi in calendario? Il 3 marzo a Londra festeggeremo i 30 anni di Gambero Rosso. E poi il 12 saremo a Düsseldorf per l’apertura della ProWein con l’ormai abituale appuntamento dei Tre Bicchieri.



SAN FRANCISCO



CHICAGO



SEATTLE