

I bordolesi e il commercio: sono grandi vini da enoteca

Gigliola Bozzi Gaviglio
Presidente Vinarius

A ogni convegno a cui sono invitata a partecipare cerco sempre di portare dei dati associativi a testimonianza della realtà Vinarius. Il rilevamento dati avviene attraverso domande mirate onde ottenere una fotografia non solo delle enoteche ma della realtà della domanda della clientela e l'offerta dell'enoteca Vinarius. Mi sono trovata in grande difficoltà nel formulare domande atte a ottenere dati di mercato in quanto non esiste una realtà italiana con una definizione precisa e stabilita: a testimonianza di questo *stile* esistono solo dei marchi.

Leggiamo nella prefazione di *Les vins de Bordeaux*: «Per la maggior parte delle persone in Francia e nel mondo intero, la parola “Bordeaux” dà l'idea di un vino nettamente superiore come qualità, vino di zona viticola superiore e di produzione elevata». Nessun'altra realtà vinicola al mondo, tranne lo Champagne, ha saputo creare uno stile universalmente riconosciuto. Stile riconosciuto non solo dagli addetti ai lavori ma anche dai consumatori, i quali magari non sanno quali sono le uve che compongono un Bordeaux, però conoscono bene il pregio di un Bordeaux.

Se noi “venditori” aggiungiamo come descrizione ulteriore di un vino «è fatto con le stesse uve di un Bordeaux» questa affermazione dà immediatamente un valore aggiunto al vino in questione, a dimostrazione del valore dell'immagine Bordeaux, un valore che fa la differenza.

In Italia dal '63 a oggi si sono fatti passi da gigante per quanto riguarda la qualità, ma non siamo riusciti a dare valore di mercato alle identità territoriali, Doc, Docg, Igt spesso unite al vitigno per maggior chiarezza, una chiarezza che però non ha fatto altro che mettere in secondo piano l'origine, offuscare il territorio ed enfatizzare l'immagine del vitigno.

Ricordo la moda del Pinot grigio, non aveva alcuna importanza la provenienza, bastava chiamarsi così. Oggi sono di moda gli autoctoni, meglio se sconosciuti, ma il proliferare di vitigni mai sentiti e le microproduzioni fanno aumentare la

confusione e aprono a mode momentanee che, nel nostro settore, sono estremamente pericolose perché nel vino la qualità è legata alla tradizione, non alla moda che passa mentre la vite resta 40-50-60 anni! Nel vino, sulla moda non si costruisce nulla. Solo vini a designazione esclusivamente territoriale hanno raggiunto nel tempo, anche da noi, un'immagine di mercato stabile e forte anche se nella realtà delle denominazioni italiane si è potuto constatare che, quando alcuni produttori si sono voluti distinguere, hanno abbandonato o minimizzato la menzione sia del territorio sia del vitigno per creare invece una identità individuale a distinzione o a elevazione del prodotto (questo non solo per individualismo ma perché non hanno trovato possibilità di qualificazione all'interno delle denominazioni codificate che proprio in questo hanno il loro limite). Oggi degusteremo vini italiani di stile o taglio bordolese e ci sarà senz'altro di che stupirci e di che congratularci; sicuramente avranno una differenziazione che li distingue l'uno dall'altro.

Sono vini che spesso e volutamente sono al di fuori delle denominazioni, e che non dichiarano le uve di provenienza; sono frutto di un progetto e di una sfida a modelli di valore internazionale; sono l'espressione di una filosofia e di una intuizione aziendale. Se vogliamo, questo può essere il punto di debolezza di questi vini poiché l'individualismo di ognuno non potrà contare sull'apporto di una regolamentazione e una comunicazione collettiva di sostegno che aiuti a creare un'immagine comune di valore, ma questo, come già detto, è probabilmente conseguenza di una regolamentazione limitata che non valorizza le individualità.

Per la divulgazione e la conoscenza di questi che sono “marchi d'azienda” è indispensabile puntare molto sulla collaborazione della distribuzione specializzata perché sono vini che vanno presentati, proposti e suggeriti; bisogna lavorare molto nella comunicazione e, prima di poter impostare un marchio, il percorso è lunghissimo.

Sono vini che, secondo il mio parere, hanno bisogno, tranne pochi best-seller già affermati, di un professionale supporto informativo, una sorta di collaborazione costruttiva tra i produttori e i distributori specializzati, non solo per vendere la bottiglia o le bottiglie ma per creare una conoscenza molto più ampia che evidenzii il valore dell'uomo, della sua filosofia e della sua intuizione, oltre che del territorio e della tecnologia.

Come presidente di Vinarius e come operatrice che vive nel settore e che vorrebbe continuare a viverci, mi auguro pertanto che lo *stile* o *taglio bordolese* – così ben rappresentato



Guida ragionata all'acquisto
dei migliori bordolesi d'Italia

VALLE D'AOSTA

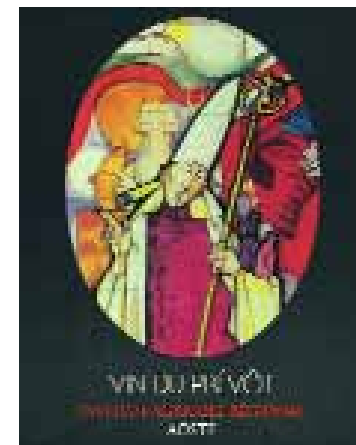
Vin du Prévôt

annata
2003

denominazione
VdT

bottiglie prodotte
1.500

prezzo in enoteca
13,10 €



il responsabile settore vinicolo
Luciano Rigazio

Il Vin du Prévôt proviene da una sperimentazione pluriennale condotta per accertare le attitudini vegeto-produttive dei vitigni che lo compongono. È un vino sperimentale ottenuto da un vinaggio di 50% Cabernet Sauvignon, 25% Cabernet franc e 25% Merlot. Vinificazione in serbatoi d'acciaio termocondizionati; a malolattica eseguita, sosta per 12 mesi con due travasi in barrique di diverse età. I vitigni del Vin du Prévôt sono stati introdotti nel 1992 dopo la confermata qualità dei vini ottenuti da Syrah e Grenache, da lunga data prodotti dall'Institute. Ai tre vitigni bordolesi sono stati riservati gli spazi migliori dal punto di vista pedoclimatico (esposizione, altitudine e giacitura) proprio per consentire il raggiungimento di una piena e completa maturazione delle uve, presupposto fondamentale per l'ottenimento di una buona qualità nel prodotto finale.

Institut Agricole Régional

Regione La Rochère 1/A - 11100 Aosta

Tel. 0165 215811 - fax 0165 215800

www.iaraosta.it

e-mail: iar@iaraosta.it

Campo Roccoli Vecchi

annata
2000

denominazione
Doc Valcalepio Rosso

bottiglie prodotte
3.460

prezzo in enoteca
da 14 a 18 €



il responsabile
Marco Bernardi

Questo vino è stato prodotto con uve Merlot (60%) e Cabernet Sauvignon (40%) provenienti da un vigneto di 1,3 ettari del 1996, allevato a cordone speronato con sesto d'impianto di 2,50x 0,80 m. La resa di uva per ettaro è inferiore alle 4 tonnellate. La vinificazione è stata eseguita in acciaio con delastage ogni 2 giorni e macerazione protratta per 15 giorni. Successivamente è stato posto in barrique di primo passaggio per 30 mesi.

Azienda vitivinicola La Tordela

via Torricella 1 - 24060 Torre de' Roveri (Bg)
Tel. e fax 035 580172
www.latorдела.it
e-mail: info@latorдела.it

Colle Calvario

annata
2001

denominazione
Doc Valcalepio Rosso Riserva

bottiglie prodotte
1.600, 500 magnum, 200 doppi magnum

prezzo in enoteca
25 €



il produttore
Cristina Kettlitz

Nato dall'esigenza di creare un prodotto d'alta qualità, si è deciso di scegliere le uve migliori dell'azienda e cioè quelle provenienti dall'omonimo vigneto denominato Colle Calvario. Sono uve Cabernet Sauvignon e Merlot poste a circa 350 metri di quota; allevamento a spalliera, potatura a cordone speronato, densità d'impianto 5.500 ceppi per ettaro. Il terreno è argilloso-calcareo, l'esposizione a sud-est. La resa per ettaro di 5 tonnellate. La vinificazione è tradizionale per il 90%, mentre il restante 10% subisce appassimento in fruttaio. La maturazione avviene separatamente in barrique di rovere francese, che si conclude con l'assemblaggio e l'imbottigliamento senza filtrazione.

Tenuta Castello di Grumello

via Fosse 11 - 24064 Grumello del Monte (Bg)
Tel. 035 4420817
www.castellodigrumello.it
e-mail: info@castellodigrumello.it

Villa Capodilista

annata
1999

denominazione
Doc Colli Euganei

bottiglie prodotte
16.000

prezzo in enoteca
18,80 €



il produttore
Umberto Emo Capodilista

È il cru aziendale che nasce nello storico vigneto della Montecchia esposto a sud, da cui prendono nome la località e l'azienda stessa, posto all'interno del "quadrato del monte" delimitato da una lunghissima siepe quadrata che lo circonda. Il colle è di origine vulcanica e la roccia trachitica dona una particolare sapidità al vino. Il vino si è chiamato "Rosso Montecchia" nelle annate '95, '96, '97.

Azienda agricola La Montecchia

via Montecchia 16 - 35030 Selvazzano (Pd)
Tel. 049 637294 - fax 049 8055826
www.lamontecchia.it
e-mail: lamontecchia@libero.it

Vite Rossa

annata
2001

denominazione
Igt del Veneto

bottiglie prodotte
7.500

prezzo in enoteca
11,50 €



il produttore
Giancarlo Traverso

Il vino è composto dal 50% di Merlot, dal 20% di Cabernet franc e dal 30% di Cabernet Sauvignon – variabili in funzione delle annate – provenienti dai vigneti di Campodipietra, a sud-ovest di Treviso. L'età media delle vigne è di circa 25 anni. Il suolo deriva dalla disgregazione di rocce sedimentarie, è ricco in potassio ed equilibrato nella proporzione fra argilla (30-35%), limo (20-25%) e sabbia (45-50%). La vendemmia è eseguita a mano in cassette. La macerazione dura 16-20 giorni in tini di legno con delestage quotidiani. Alla svinatura il vino rimane in tini di legno per il periodo della fermentazione malolattica e successiva messa in barrique. La maturazione si protrae per 15-18 mesi in barrique di rovere, dove sono anche assemblate le diverse varietà. L'affinamento in bottiglia è di oltre un anno prima della messa in commercio.

Ornella Molon Traverso

via Risorgimento 40 - 31040 Campodipietra (TV)
Tel. 0422 804807 - fax 0422 804510
www.molon.it
e-mail: info@molon.it

Maso Le Viane

annata
2001

denominazione
Doc Trentino Superiore

bottiglie prodotte
12.000

prezzo in enoteca
27 €



il produttore
Mauro Lunelli

Proviene da uno dei masi di proprietà della nostra famiglia, situato a sud di Trento, sulla collina dei Campi Sarni. Le uve sono Cabernet franc e Sauvignon, Merlot in varie selezioni clonali. Il terreno è di medio impasto, con presenza di scheletro minuto, ben equilibrato, con buona fertilità che conferisce al vino il suo peculiare patrimonio gusto-olfattivo. La densità dell'impianto è di 5.000 ceppi per ettaro, allevati a spalliera potata a Guyot. La resa per ettaro è di 45 ettolitri di vino, pari a una resa per ceppo di 1,5 chili di uva. Dopo la vendemmia, rigorosamente a mano, verso la metà di ottobre, il vino matura almeno 18 mesi in piccole botti di rovere. Segue l'affinamento di altrettanti mesi in bottiglia. Il colore è rosso rubino intenso con riflessi violacei, di ottima densità e concentrazione. Il profumo è di grande impatto olfattivo, ricco e persistente.

Azienda agricola Lunelli

via Ponte di Ravina 17 - 38040 Trento
Tel. 0461 972311 - fax 0461 913008
www.cantineferrari.it
e-mail: info@cantineferrari.it

Maso Toresella

annata
2002

denominazione
Doc Trentino

bottiglie prodotte
5.300

prezzo in enoteca
da 16 a 17 €



l'enologo
Anselmo Martini

La zona è quella della valle dei Laghi, accanto al Lago di Toblino in comune di Calavino, a 245 metri d'altezza. L'impianto del vigneto è avvenuto nel 1988. Il clima, temperato e mite anche in inverno, consente lo sviluppo di una flora di tipo submediterraneo e fruttificano piante come il limone e l'olivo. I vitigni, di diversi cloni francesi, sono per il 60% Cabernet Sauvignon e per il 40% Merlot; cordone speronato, 5.555 viti per ettaro. La maturazione è di 20 mesi in barrique e di 3 mesi in botte. Il vino si presenta con colore rosso intenso con riflessi rubino, profumo complesso con spiccate note fruttate, sentori di spezie ed elegante nota di legno e vaniglia. Il sapore è pieno e vellutato.

Cavit

via del Ponte di Ravina 31 - 38040 Trento
Tel. 0461 381711 - fax 0461 912700
www.cavit.it
e-mail: cavit@cavit.it

Geierberg

annata
2001

denominazione
Doc Alto Adige

bottiglie prodotte
7.000

prezzo in enoteca
da 23 a 32 €



il produttore
Rudolph Dieter

I vitigni più importanti per Castel Schwanburg sono proprio il Cabernet Sauvignon e il Merlot, quindi era più che ovvio uscire con un assemblaggio dei due, che è appunto il Geierberg, un cru vocato per entrambi i vitigni. Con questo Geierberg ho voluto affiancare il nostro già affermato Castel Schwanburg Cabernet Sauvignon "Privat" con un altro prodotto importante, che nell'insieme dell'assemblaggio si presenti come un vino amalgamato, rotondo ed elegante, in un certo senso più femminile.

Castel Schwanburg

via Schwanburg 16 - 39010 Nalles (Bz)
Tel. 0471 678622 - fax 0471 678430
www.schwanburg.com
e-mail: info@schwanburg.it

Istante

annata
2002

denominazione
Igt Vigneti delle Dolomiti

bottiglie prodotte
16.000

prezzo in enoteca
20 €



il produttore
Franz Haas

Istante è un uvaaggio di cloni di Cabernet Sauvignon (40%), di Cabernet franc e piccole parti di Merlot e di Petit Verdot. Le rese si aggirano sui 40 ettolitri per ettaro. Le uve sono prodotte esclusivamente nel comune di Montagna, fra 300 e 450 metri d'altitudine, con microzone molto calde su terreni sabbiosi. L'uva, attentamente cernita, viene pigiata e diraspata. Il mosto fermenta in tini aperti con quattro follature al giorno. A fermentazione ultimata il vino è travasato in botti piccole, dove svolge la malolattica. Subisce quindi un travaso da barrique a barrique, nelle quali resta fino all'imbottigliamento. È un vino con tannini complessi. I sentori di tostato, di caffè, di bacche nere passite evidenziano la consistenza del vino e lo accompagneranno nella sua lunga vita.

Franz Haas

via Villa 6 - 39040 Montagna (Bz)
Tel. 0471 812280 - fax 0471 820283
www.franz-haas.it
e-mail: info@franz-haas.it

Altare

annata
2003

denominazione
Igt della Venezia Giulia

bottiglie prodotte
6.500

prezzo in enoteca
da 11 a 12 €



il produttore
Gaspare Buscemi

Altare è l'immagine che distingue i nostri vini più significativi della viticoltura di qualità collinare, vini che si caratterizzano solo per la qualità delle uve. Anche questo rosso è stato pertanto prodotto senza utilizzo di lieviti o batteri selezionati, senza controlli di fermentazione ma con una macerazione molto prolungata sulle bucce, di almeno 45 giorni, e senza utilizzo di legno. Le uve di Merlot, quasi il 90%, e di Cabernet Sauvignon, per la restante parte, sono state raccolte nelle vigne di Benedetta Drufovka, a Oslavia in comune di Gorizia, e di Ferdinando Zanusso, a Brazzano in comune di Cormons.

Gaspare Buscemi

località Zegla 1 bis - 34071 Cormons (Go)

Tel. 0481 60798 - fax 0481 630258

www.gasparebuscemi.com

e-mail: info@gasparebuscemi.com

