

TUTTO WINE
FIERA MILANO
17-20 MAGGIO 2021



IL CORRIERE VINICOLO RIMANE
ON LINE GRATUITO PER TUTTI
WWW.CORRIEREVINICOLO.COM

Per informazioni:
02 7222825/26/28
tuttowine@uiv.it

Organo d'informazione dell'Unione Italiana Vini

IL CORRIERE VINICOLO

...dal 1928

ASSOCIAZIONE PER LA TUTELA GENERALE DELLE ATTIVITÀ DEL CICLO ECONOMICO DEL SETTORE VITIVINICOLO

EDITRICE UNIONE ITALIANA VINI Sede: 20123 Milano, via San Vittore al Teatro 3, tel. 02 72 22 281, fax 02 86 62 26
Abbonamento per l'Italia: 120,00 euro (Iva assolta); 90,00 euro versione on-line (Iva inclusa); versione cartacea + on-line
150,00 euro - Una copia 5,00 euro, arretrati 6,00 euro - Area internet: www.corrierevinicolo.com

Registrazione Tribunale di Milano n. 1132 del 10/02/1949 Tariffa R.O.C.: Poste italiane spa, spedizione
in abbonamento postale D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) art. 1, comma 1, DCB Milano
Stampa: Sigraf, Treviglio (Bergamo) - Associato all'Uspi, Unione Stampa Periodica Italiana.

WTO: L'UE POTRÀ RISPONDERE AGLI USA
CON 4 MILIARDI DI DOLLARI DI CONTRO-DAZI

Sì Boeing, no wine: il vino fuori dalla guerra sui dazi



IVAN SCALFAROTTO



HERBERT DORFMANN



PAOLO DE CASTRO



IGNACIO SÁNCHEZ RECARTE



PAOLO CASTELLETTI

La recente sentenza del Wto sul contenzioso Boeing-Airbus, che autorizza Bruxelles ad applicare contro-dazi sull'import dagli Stati Uniti, non lascia tranquilla la filiera vitivinicola. Dal Ceev all'Unione Italiana Vini, da Paolo De Castro a Herbert Dorfmann, l'appello è negoziare. Il rischio è che una guerra commerciale con Washington si trasformi in un pericoloso boomerang per il settore già colpito dalla crisi Covid. Concorde il sottosegretario agli Esteri, Ivan Scalfarotto: "Vogliamo utilizzare la sentenza Wto come leva per indurre gli Usa ad assumere una posizione dialogante sulla rimozione dei dazi"

A PAGINA 3

ULTIM'ORA

CONTRO IL COVID? NO CONTRO IL VINO

Divampa la polemica per il divieto di Regione Lombardia a vendere alcolici dopo le 18

Mentre andiamo in stampa si infiamma la polemica del mondo del vino contro la Regione Lombardia che con l'ordinanza n. 620 del 16 ottobre sulle "ulteriori misure per la prevenzione e gestione amministrativa dell'emergenza epidemiologica da Covid-19" ha vietato "la vendita per asporto di qualsiasi bevanda alcolica da parte di tutte le tipologie di esercizi pubblici, nonché da parte degli esercizi commerciali e delle attività artigianali dalle ore 18.00". Misura incomprensibile perché non ha alcun "impatto sulla possibilità di aggregazione e non scoraggia le probabilità di assembramento nei luoghi pubblici - scrive l'Unione Italiana Vini al presidente della Regione Lombardia, Attilio Fontana, e all'assessore all'Agricoltura, Fabio Rolfi - posto che il consumo del vino, come degli altri prodotti agricoli e agroalimentari, è effettuato principalmente presso il domicilio e non nelle aree pubbliche", mentre "limita la scelta dei consumatori e di numerosi clienti, le cui abitudini di orari di acquisto si concentrano oltre le 18.00, in particolare all'interno della fascia tra le 18.00 e le 20.00, successivamente al termine della giornata lavorativa". Traducendosi in un inutile, grave, danno a un settore che ha subito duri colpi dalla pandemia quando "l'asporto dei prodotti vitivinicoli dai pubblici esercizi ha rappresentato anche nella fase più acuta del lockdown un'alternativa per compensare il preoccupante calo dei consumi, anche di vino, nei pubblici esercizi". Consapevoli della difficoltà del momento e confermando uno spirito di piena collaborazione con le istituzioni, la missiva si conclude con l'auspicio che il divieto venga ritirato chiedendo "di poter avere un confronto al più presto per una possibile riconsiderazione della misura".

BIANCHI DA INVECCHIAMENTO IL SOAVE E L'ANIMA LONGEVA DEI BIANCHI STORICI ITALIANI

Il viaggio del Corriere Vinicolo alla scoperta dei grandi vini bianchi italiani fa tappa in Veneto. La voce dei produttori, del Consorzio, della ristorazione e della critica enologica

ECHI DALLA MILANO WINE WEEK

IL WINE GENERATION FORUM ORGANIZZATO DA AGIVI



a pagina 13

Imparare a cambiare
per apprendere
dalle innovazioni

INCONTRO-DIBATTITO PROMOSSO DAL CERVIM

a pagina 17

Viticoltura eroica 2.0
Dopo il decreto,
la sfida del mercato



ALL'INTERNO



SYNCRONCAPTM SERIES

Noi siamo già nel futuro... E tu?

norton

Passione, tecnologia, innovazione...

www.norton.it

YouTube Facebook LinkedIn



PVC FREE CAPSULE

Capsule PVC-FREE... Adesso, per tutti i tipi di capsule!

- **PVC-FREE** capsule termoretraibili
- **PVC-FREE** capsule polilaminato
- **PVC-FREE** capsule da spumante / prosecco

Qualsiasi resina vinilica rimossa con successo

Se cercate capsule **PVC-FREE, METALUX CAPSULE**
puó soddisfare le vostre necessità...
Entra nella nuova era delle capsule **PVC-FREE!**



+39 0421 331266

✉ info@metaluxsa.com, info@metaluxcapsule.it

web: metaluxsa.com, metaluxcapsule.it



WTO: L'UE POTRÀ RISPONDERE AGLI USA CON 4 MILIARDI DI DOLLARI DI CONTRO-DAZI

SÌ BOEING, NO WINE: il vino fuori dalla guerra sui dazi

Non dorme sonni tranquilli il comparto vitivinicolo nazionale ed europeo dopo la sentenza del Wto che, nell'ambito della disputa tra Europa e Stati Uniti sul caso Boeing-Airbus in merito agli aiuti di Stato, autorizza Bruxelles ad applicare dazi per circa 4 miliardi di dollari. Se, infatti, il via libera dell'Organizzazione mondiale del commercio può consentire all'Europa di disporre compensazioni economiche dopo che Washington da metà ottobre 2019 sta (tar)tassando i prodotti europei, compreso l'agroalimentare e il vino (di Francia, Germania, Regno Unito e Spagna), da un altro lato, l'eventuale decisione della Commissione Ue di pubblicare a breve una sua lista di prodotti americani da sottoporre a dazio potrebbe innescare una pericolosissima spirale che rischia di includere il vino in una guerra commerciale che non gli compete. Da subito, l'Unione Italiana Vini ha evidenziato l'importanza di tenere il comparto vitivinicolo fuori dalla questione degli aiuti di stato alle compagnie aeree. Gli Stati Uniti non lo hanno fatto ma se lo facesse l'Europa sarebbe un cattivo segnale.

Il vino italiano, e quello europeo, stanno vivendo una fase molto delicata. Il semestre Covid (marzo-agosto 2020) ha registrato una flessione dell'export nei mercati extra Ue pari all'8,6% e non è dei migliori il nuovo scenario globale che si sta delineando, caratterizzato da un incremento rapido dei contagi, chiusure e coprifuoco in molti Paesi (vedi Francia e Spagna, ma non solo) con lo spettro di un nuovo lockdown totale da qui a fine anno. Non appare, quindi, il momento migliore per intraprendere alcun braccio di ferro né, tantomeno, affrontare a muso duro il più importante acquirente delle etichette del vino made in Italy. Gli Stati Uniti, infatti, attualmente impegnati in una incerta fase politica legata alla campagna elettorale che sfocerà nelle elezioni di novembre, con il successivo insediamento alla Casa bianca del nuovo presidente tra Trump e Biden, potrebbero reagire a un eventuale atteggiamento ostile dell'Unione europea. È dello scorso 8 ottobre l'appello del Comité vins (Ceev), del Wine institute of California e di altre 16 associazioni degli Stati Uniti e dell'Ue che rappresentano rivenditori, ristoranti e produttori di vino alcolici, vino e birra, grossisti e importatori, che hanno sollecitato i vertici Ue e Usa a trovare un accordo che porti a un'eliminazione delle tariffe sul vino. L'imperativo sembra essere, quindi, tentare la via del dialogo evitando misure punitive.

Sentenza boomerang?

Su questo aspetto è molto chiaro **Paolo Castelletti**, segretario generale di UIV: "Paradossalmente - spiega - la sentenza del Wto rischia di rivelarsi un boomerang per il vino se non si dovesse trovare una soluzione negoziata. I prossimi giorni saranno decisivi per capire quale sarà l'orientamento Ue: se prevarrà la scelta di adottare contro-dazi a specchio rispetto ai prodotti americani e, quindi, anche rispetto ai vini e all'agroalimentare". L'auspicio dell'UIV è che sia l'Ue sia il governo italiano ritengano più opportuno attendere lo svolgimento delle elezioni americane e, soprattutto, scelgano di "mantenere l'agricoltura e il vino fuori dalla lista dei prodotti statunitensi da sanzionare". Lista che potrebbe essere ufficializzata proprio nell'ultima settimana di ottobre, prima delle elezioni Usa. Pertanto, il pericolo di una ritorsione americana sui vini italiani "è allo stato dell'arte più che probabile". A stemperare gli animi potrebbe essere la decisione di Bruxelles di non procedere per ora con l'applicazione della web tax, la tassa sui redditi dei giganti del web (tra cui Facebook, Google, Amazon), che ha irritato nei mesi scorsi

La recente sentenza del Wto sul contenzioso Boeing-Airbus, che autorizza Bruxelles ad applicare contro-dazi sull'import dagli Stati Uniti, non lascia tranquilla la filiera vitivinicola. Dal Ceev all'Unione Italiana Vini, da Paolo De Castro a Herbert Dorfmann, l'appello è negoziare. Il rischio è che una guerra commerciale con Washington si trasformi in un pericoloso boomerang per il settore già colpito dalla crisi Covid. Concorde il sottosegretario agli Esteri, Ivan Scalfarotto: "Vogliamo utilizzare la sentenza Wto come leva per indurre gli Usa ad assumere una posizione dialogante sulla rimozione dei dazi"

di GIULIO SOMMA

UN VECCHIO CONTENZIOSO

Risale al 2004 il primo duro scontro tra Usa e Ue sul tema dei finanziamenti di Stato ai due giganti mondiali del settore aeronautico: l'americana Boeing e il consorzio europeo Airbus (composto da Francia, Regno Unito, Germania e Spagna). Washington ha contestato a Bruxelles e ai quattro Stati del Vecchio continente di aver violato, a partire dal 1992, le regole del Wto che vietano i sussidi pubblici. Ne è scaturita una battaglia che ha portato Bruxelles prima a cercare una via negoziale e poi ad avviare, nel 2005, un analogo processo nei confronti di Boeing, ritenuta responsabile di aver ricevuto illegittimi finanziamenti, a partire dal 1989, per la costruzione di aerei civili. Nella più che decennale querelle, nel 2016, è arrivato il primo pronunciamento del Wto a favore degli Stati Uniti, confermato dalla sentenza del 2018 che, dall'ottobre 2019, consente agli Usa di applicare dazi per 7,5 miliardi di dollari ai prodotti europei in ingresso. Il 2020 è stato, invece, l'anno dell'Europa, a cui il Wto ha riconosciuto l'opportunità di rivalersi per un totale di 4 miliardi di dollari. Decisione che, divenuta ufficiale a metà ottobre, ha già provocato la reazione degli Stati Uniti che non riconoscerebbero come legittimi i dazi dell'Ue perché, secondo la posizione espressa dal Rappresentante al commercio degli Stati Uniti, il governo americano avrebbe già eliminato i sussidi illegali alla Boeing.

l'attuale presidente degli Stati Uniti, deciso a sanzionare pesantemente - queste le sue minacce - i prodotti europei.

Importante presa di posizione parole favorevole a un atteggiamento dialogante arriva dal sottosegretario al Ministero degli Affari esteri, **Ivan Scalfarotto** che, interpellato dal nostro giornale, ha dichiarato: "La sentenza Wto relativa alla vicenda Boeing era attesa da tempo da parte Ue. Certamente quantificando l'entità del danno patito dall'Ue a causa dei sussidi americani alla Boeing, tale sentenza consente a Bruxelles di essere nella posizione giuridica di reagire attraverso misure tariffarie nei confronti di Washington. Ovviamente - continua - un'eventuale reazione da parte europea suscita preoccupazione anche tra i nostri operatori commerciali, tra cui quelli del settore vitivinicolo, che temono un'ulteriore escalation di dazi statunitensi come reazione nei confronti del nostro export, in particolare agroalimentare, verso gli Usa. Ne siamo profondamente preoccupati e misuriamo pienamente le possibili misure negative per le nostre aziende, non solo per il settore vitivinicolo. L'Italia è una Paese che ha nell'export il 32% del proprio Pil e qualunque restrizione al libero commercio internazionale danneggerebbe le nostre imprese. Quindi - conclude Scalfarotto - la nostra intenzione è di utilizzare la possibilità di imporre dazi come una sorta di leva nei confronti dei partner statunitensi per indurli ad assumere una posizione dialogante sia sulla rimozione sui dazi, a beneficio degli operatori economici di ambe le sponde dell'Atlantico, sia sull'intera questione della revisione dei sussidi all'industria aeronautica (che ha originato la controversia). Ciò, in questa fase di grossa difficoltà per il settore legata all'emergenza Covid, appare più che mai opportuno e necessario". Pertanto, "saremo estremamente decisi nel rappresentare alla Commissione gli interessi delle nostre aziende".

Le reazioni politiche

Gli europarlamentari italiani, condividendo le preoccupazioni espresse da UIV, ritengono indispensabile cercare una via del dialogo per scongiurare ricadute di una guerra che tirerebbe ulterior-

mente in ballo settori ben lontani dall'aerospaziale. Secondo **Herbert Dorfmann**, il verdetto del Wto di per sé non soddisfa completamente perché "ci si attendeva qualcosa di più in termini di dazi che ora l'Ue può imporre alle importazioni americane". Tuttavia, ad avviso dell'europarlamentare sudtirolese, entrambe le vicende e le sentenze legate ad Airbus e a Boeing sono "un grave danno al commercio e agli scambi tra le due economie più importanti del mondo. Ue e Usa dovrebbero tenere conto di questo ed è inaccettabile che l'agricoltura continui a pagare il prezzo di questa disputa". E se, alla luce dell'ultima sentenza del Wto, da un lato, l'Ue non può fare finta di niente nonostante la politica americana attraversi un periodo particolarmente sensibile, dall'altro, è auspicabile che "si trovi un compromesso e una soluzione amichevole, perché l'escalation di questa guerra commerciale nuoce a entrambe le parti dell'Atlantico". Dorfmann, pertanto, annuncia che chiederà spiegazioni al commissario Ue al Commercio, Valdis Dombrovskis, attraverso la Comagri presso il Parlamento Ue: "Ora che la Commissione ha una sentenza in mano, è chiaro che deve farsi valere. Le opzioni sono due: o entrambe le sentenze vengono applicate, o entrambe le parti decidono di fare un passo indietro, circoscrivendo lo scontro a quello che in realtà è sempre stato fin dall'inizio: un braccio di ferro tra due compagnie del settore aerospaziale. Ovviamente - conclude - mi auguro che quest'ultima opzione prevalga".

L'europarlamentare di S&D, **Paolo De Castro**, ritiene che in questo momento l'applicazione

di dazi agli Usa da parte Ue non sia la priorità: "Sono altri i problemi su cui concentrare i nostri sforzi: il contenimento della pandemia, l'approvazione del Quadro finanziario pluriennale, un accordo commerciale col Regno Unito dopo la sua uscita dall'Ue, tanto per citarne alcuni". De Castro definisce plausibili le preoccupazioni dell'UIV sulle possibili ritorsioni degli Usa sull'export made in Italy e made in Ue "anche se mi sembra prematuro. Con le presidenziali alle porte - spiega - la stessa amministrazione statunitense ha altre urgenze da affrontare che non l'inasprimento dei dazi nei nostri confronti". Secondo De Castro, l'attenzione dell'Ue è puntata su altri temi, come la nuova Pac: "Non vedo un imminente pericolo di ritorsione sui vini italiani ed europei".

La battaglia del Ceev

L'industria vitivinicola europea, attraverso il Ceev, lancia segnali di distensione. Il segretario generale, **Ignacio Sánchez Recarte**, evidenzia, in primis, come non sia un bene per entrambe le parti trovarsi sul tavolo un nuovo elemento di conflitto. "Tuttavia - riflette - entrambe le parti hanno ora la responsabilità e l'opportunità di chiudere questa disputa". Le preoccupazioni su una possibile escalation del confronto con ritorsioni sull'agro-food dell'Ue ci sono: "Ma questo nuovo step potrebbe essere l'occasione per far partire un serio negoziato e non per incrementare le tensioni e applicare nuovi dazi su prodotti estranei alla questione. I vini di Ue e Usa non dovrebbero pagare il conto di un contenzioso aerospaziale", sottolinea l'esponente del Ceev. L'associazione ha appena chiesto all'Ue che i vini statunitensi restino "fuori dalla discussione sulla lista dei prodotti da tassare. Inoltre, abbiamo ribadito il nostro appello per scegliere la via negoziale e fortunatamente - annuncia Sánchez Recarte - il commissario Dombrovskis ha dichiarato di sperare fortemente in una soluzione condivisa che metta la parola fine su ogni dazio". Allo stesso tempo, il Ceev e il Wine institute of California, omologa associazione statunitense, hanno appena ribadito l'appello a lasciare fuori il vino dal contenzioso Boeing-Airbus e a eliminare al più presto qualsiasi forma di dazio.



IL SOAVE E L'ANIMA LONGEVA DEI BIANCHI STORICI ITALIANI

di FABIO CIARLA

La Garganega, ma soprattutto il territorio delle colline veronesi tra il lago di Garda e il Vicentino, colonne portanti di una capacità di invecchiamento incredibile e ancora poco conosciuta. Il viaggio del Corriere Vinicolo alla scoperta dei grandi vini bianchi italiani fa tappa in Veneto grazie alla voce dei produttori, del Consorzio, della ristorazione e della critica enologica

Derivato della chitina selettivo contro batteri lattici ed acetici



Bactiless™

- Prevenzione dalle fermentazioni malolattiche indesiderate
- Stabilizzazione microbica dopo la FML
- Soluzione efficiente e non allergenica nei vini a pH alto e bassa SO₂

LIEVITI
ENOLOGICIBATTERI
ENOLOGICINUTRIENTI
E PROTETTORILIEVITI
INATTIVI SPECIFICI

ENZIMI



CHITOSANO

SOLUZIONI
PER IL VIGNETO

LALLEMAND
LALLEMAND OENOLOGY
Original by culture



Nella foto
in apertura,
grappoli
di Garganega
e nel tondo
dettaglio del
suolo vulcanico
nei vigneti di
alta collina
(Inama)

A fianco,
vigneti a
Castelcerino
(Consorzio Soave)



ALDO LORENZONI



L'Italia degli autoctoni bianchi si presterebbe molto di più a fare vini da affinamento che non da pronto consumo. Abbiamo un grande patrimonio genetico di vitigni capaci di mantenere freschezza e acidità nel tempo, ma non sono uve dalla spiccata riconoscibilità aromatica quindi diventa un problema utilizzarle per vini immediati e banali. Può diventare invece una grande opportunità se puntiamo a vini che trovano nella terzizzazione la loro cifra stilistica", parole che suggellano, senza volerlo, il lavoro che il Corriere Vinicolo sta facendo per valorizzare i bianchi italiani da invecchiamento. A pronunciarle è **Andrea Lonardi**, direttore operativo di Bertani Domains, intervistato in merito alle capacità di invecchiamento del Soave. Già, perché dopo aver esplorato Verdicchio, Vermentino e Grechetto, l'attenzione sui grandi bianchi italiani ci porta in Veneto a conoscere da vicino l'uva Garganega. Scopriremo come il Consorzio di tutela non abbia individuato nelle caratteristiche e nella capacità di invecchiamento del Soave una semplice possibilità, bensì ne abbia fatto una concreta leva di marketing, con specifici e ricorrenti eventi dedicati.

Lonardi ne parla tramite la storia e le scelte fatte già da tempo in casa Bertani, ma il tema dell'invecchiamento del Soave è ricorrente sia nel Consorzio sia nei produttori sia nella ristorazione, confermato nella sua autenticità anche da un grande esperto come Daniele Cernilli. Come sempre, infatti, la nostra indagine copre tutti questi aspetti per capire, oltre alle potenzialità tecniche, anche quelle commerciali di un prodotto con queste caratteristiche, e le sorprese non mancheranno.

Partiamo dalle basi

Ma facciamo un passo indietro, o meglio partiamo dalle basi, cercando di individuare innanzitutto i cardini di una produzione che vanta diversi primati. Parliamo della prima zona tipica di vini pregiati in Italia, delimitata nel 1931 e riconosciuta con Regio Decreto nel 1936, prima Doc veneta (1968) nonché prima Docg della Regione (1998) con il Recioto e poi nel 2002 anche con il Soave Superiore. Ma oltre a questo, più recentemente, nel 2016 l'area è stata riconosciuta come "Paesaggio rurale di interesse storico" dal Mipaaf, nel 2018 decretata Patrimonio Agricolo Globale dalla Fao, mentre dal 2019 si è dotata ufficialmente di

33 Unità Geografiche Aggiuntive a testimonianza di uno studio, e dunque una conoscenza del territorio, che hanno davvero pochi eguali nel nostro Paese. L'area di produzione è quella della provincia di Verona, una zona collinare e solo in parte di pianura, che guarda a oriente, verso il Vicentino. Il vitigno principale è la Garganega, da disciplinare minimo il 70% (ma molti la utilizzano quasi in purezza), alla quale si aggiunge il 30% di Trebbiano di Soave, in quest'ultima parte è possibile inserire anche Chardonnay e un saldo di altre uve bianche tradizionali non aromatiche compreso in un 5% della stessa porzione.

Un territorio e un vino dal prestigio indiscusso, vita facile dunque sul mercato? Non proprio, come ci racconta **Aldo Lorenzoni**, direttore del Consorzio di tutela del Soave che proprio mentre scriviamo ha annunciato di essere in procinto di lasciare l'incarico per la pensione. "Quando ho iniziato a occuparmi del Soave, più di venti anni fa, vivevamo in pieno la crisi dovuta al dominio dei vini rossi - esordisce Lorenzoni - confermato dal paradosso francese, il resveratrolo era diventato un riferimento imprescindibile. La situazione dei vini bianchi italiani era critica, tutte le denominazioni e i vitigni tradizionali erano in difficol-

tà. In quegli anni ho conosciuto tante persone e insieme ci siamo spesi per trovare una soluzione, come la manifestazione "Tutti i colori del bianco", organizzata con la collaborazione del giornalista Bruno Donati (storico collaboratore del nostro giornale, *ndr*), che ha portato a Soave l'orgoglio bianchista italiano. Il tema scelto già all'epoca era proprio quello della longevità, con mini-verticali in degustazione, ricostruendo il bagaglio di conoscenze storiche su questo aspetto. Dallo stesso filone è nato Vulcania, poi Volcanic Wines, con l'unione di 12 consorzi a confermare come fare vini bianchi durevoli su suolo vulcanico sia obiettivamente più facile. Un lavoro di riflessione profondo, al termine del quale posso dire che l'inchino che si pagava un tempo ai rossi italiani, pur non essendo stato recuperato del tutto, sia comunque molto meno incisivo rispetto al passato".

Un lavoro però non ancora terminato... "Quattro anni fa è nato 'Soave Seven', evento nel quale confrontiamo i vini delle ultime sette annate, un percorso intrigante. La conferma di questa scelta - precisa Lorenzoni - è che nel 2006 non c'erano più di una manciata di aziende con la possibilità di fare queste verticali, nell'ultima edizione di Soave

➡ continua a pagina 7

IL CORRIERE VINICOLO

DIRETTORE EDITORIALE
ERNESTO ABBONA

DIRETTORE RESPONSABILE
GIULIO SOMMA g.somma@uiv.it

CAPOREDATTORE
CARLO FLAMINI c.flamini@uiv.it

REDAZIONE
ANNA VOLONTERIO a.volonterio@uiv.it

HANNO COLLABORATO:
Fabio Ciarla, Giovanna Moldenhauer, Lorenzo Palma

GRAFICA
ALESSANDRA BACIGALUPI, ALESSANDRA FARINA

SEGRETERIA DI REDAZIONE
tel. 02 7222 281 corrierevinicolo@uiv.it

PROMOZIONE & SVILUPPO
LAURA LONGONI, tel. 02 72 22 28 41, l.longoni@uiv.it

Associato all'Unione Stampa Periodica Italiana



Grafica pubblicitaria: grafica.editoria01@uiv.it

ABBONAMENTI
NOEMI RICCO, tel. 02 72 22 28 48
abbonamenti@corrierevinicolo.com



aderisce al progetto europeo
WINE - MODERATION
CHOOSE | SHARE | CARE

**Il primo tino
al mondo
della Garbellotto
con tecnologia 4.0**

**Pensa
controlla
e lavora
insieme a voi...**

Il Vinificatore in legno 4.0
è disponibile in vari formati

info@garbellotto.it



«Se è Diam, dico Sì!»

* TCA liberabile s. al limite di quantificazione di 0,3 mg/l

© Photo: R. Spang

winissimo

Da oltre 10 anni Diam rivoluziona il mondo del vino grazie alla gamma dei suoi tappi tecnici in grado di preservare la buona evoluzione del vino in bottiglia, così come il vignaiolo immagina. Performance meccaniche, neutralità sensoriale* unica, permeabilità ben controllate che mantengono intatte le mappe sensoriali dei vini: con Diam, ogni produttore di vino sa di offrire il meglio del suo lavoro. Per questo sceglie di dire sì. «Se è Diam, dico Sì!»

www.diam-cork.com

Benoit Fedou, Maître d'Hôtel Sommelier, Ristorante En Marge.

DIAM

Il garante degli aromi

DIAM SUGHERI - Regione San Vito 88 - 14042 Calamandrana. At. Italia - tel. 0141/769149 - fax 0141/769536 - diam-cork.com
BELBO SUGHERI - Regione San Vito 90/P - 14042 Calamandrana. At. Italia - tel. 0141/75793 - fax 0141/75734 - info@belbosugheri.it



SANDRO GINI



LUIGINO BERTOLAZZI

◆ segue da pagina 5

Seven avevamo ben 34 aziende con profondità di 6 o 7 annate almeno”.

La longevità nasce in vigneto

Ma come si ottengono, dal vostro punto di vista, queste possibilità di invecchiamento? “La longevità nasce nel vigneto - specifica subito Aldo Lorenzoni - il che significa che bisogna avere una conoscenza profonda del territorio. Poi le uve giuste, nel nostro caso Garganega e Trebbiano di Soave, che è geneticamente uno dei padri di Verdicchio e Trebbiano di Lugana. Se hai questo legame stretto tra vitigni e territorio certificato da almeno 100 anni, non puoi sbagliare”. La longevità diventa a quel punto una scelta dell'azienda o un percorso generalizzato? “Non credo sia giusto immaginare di vendere solo il vino di annate più vecchie, ma se puoi metterlo nel listino avrai un'identità in più, potrai raccontare meglio il resto della produzione, è quasi una assicurazione sul valore dell'azienda. Se non puoi vantare capacità di invecchiamento fai veramente fatica a dimostrare il tuo valore come viticoltore”.

Il Consorzio in questo ha fatto dunque da capofila, va nella stessa direzione la scelta delle Unità Geografiche Aggiuntive? “Sicuramente dalla zonazione che abbiamo fatto sono derivate molte delle scelte della denominazione. Innanzitutto per la presa di coscienza di avere un suolo dalla doppia anima, calcarea e vulcanica, così come per la segmentazione tra pianura e collina. Abbiamo modificato i disciplinari fino ad arrivare appunto alla introduzione delle 33 UGA, sostanzialmente dei cru distribuiti esclusivamente nella zona collinare. Ma non è finita, ora dobbiamo affrontare il cambiamento climatico, studiare i sistemi di allevamento e, non ultimo, risolvere il problema delle tappature, che per un vino da invecchiamento diventa fondamentale. Come Consorzio abbiamo aperto alle chiusure alternative per la Doc già nel 2005, tra i primi in Italia”. Parole che non sembrano affatto quelle di un professionista diretto alla pensione, ma avremo modo di tornare a parlare con Aldo Lorenzoni e del suo futuro in altre occasioni.

Di tappature ci ha parlato anche **Sandro Gini**, che del Consorzio di Soave è il presidente, oltre ad essere il titolare della Azienda Agricola Gini di Monteforte d'Alpone. “Ad oggi il problema più serio per i vini da invecchiamento sono le chiusure, e riguarda anche i rossi. Negli ultimi 7/8 anni la tenuta dei tappi è peggiorata, e non parlo di Tca. Attualmente anche nelle migliori produzioni a livello globale sembra essere a rischio la consistenza stessa del sughero, forse a causa dei trattamenti per eliminare sentore di tappo. Abbiamo già dato vita ad una ricerca con le cantine, ma pensiamo di realizzare un vero e proprio studio che vedrà il Consorzio collaborare con l'Università di Verona e i produttori di chiusure. L'avvio è previsto per dicembre con una giornata di studi, inviteremo esperti da tutto il mondo perché vogliamo risolvere il problema avvicinando i due mondi, troppo spesso i produttori di tappi si concentrano solo nella fattura tecnica, senza calarsi nella fase di prova con le cantine. Bisogna eliminare eventuali pratiche sbagliate e confrontarsi sulle alternative, senza dimenticare il vetro e quindi le bottiglie. A livello mondiale non credo ci siano stati studi così mirati, spesso si sente dire

di passare alle chiusure alternative e basta. Possiamo parlarne ma posta così la scelta mi sembra semplicistica, vorremmo infatti anche capire il perché, eventualmente, il sughero non stia più rispondendo come deve”.

Tornando alla longevità come caratteristica specifica del Soave, Gini è altrettanto chiaro: “Di vendemmie sulle spalle ne ho tante e penso che la capacità di invecchiamento di un vino sia determinante per il suo valore, la qualità vera è la longevità, non c'è altro da dire. Appena fatti tutti i vini sono buoni, nel tempo misuriamo quanto saranno grandi. Ma fare vini longevi, che migliorano nel tempo, non è automatico. Serve tanto lavoro, ovvero conoscenza, ma soprattutto territori e uve vocati. Il Soave ha tutte queste potenzialità, il problema è farlo capire al di fuori della nostra area di riferimento. Ci stiamo provando, anche come Consorzio, per esempio

con delle verticali in collaborazione con le associazioni di sommelierie, riscontrando sempre un netto cambiamento intorno ai 10 anni dalla vendemmia, ma senza finire lì. Ricordo una persona che si è quasi commossa per la gioia provata bevendo uno splendido Soave di 25 anni”. Un vino dunque che cambia nel tempo o rimane sempre giovane?

“Per me longevità non significa trovare nel bicchiere, a distanza di anni, un vino con le stesse caratteristiche di quando era giovane. Il vino deve evolvere e raggiungere una dimensione che prima non aveva. Nei Soave invecchiati - conclude Sandro Gini - il profilo aromatico diventa molto più raffinato, con note delicate di erbetto, timo e zenzero; parliamo dunque di una grande complessità, con una mineralità accentuata. La soddisfazione diventa poi completa con una parte gustativa altrettanto eccezionale, elegante ma sempre fresca”.

Come si realizza un Soave da invecchiamento

Prima di passare alle esperienze dirette delle aziende e alle valenze commerciali del tema, con **Luigino Bertolazzi** affrontiamo la questione tecnica più da vicino, per capire come si realizza un Soave da invecchiamento. Bertolazzi è uno degli enologi che più conoscono l'areale della Garganega, ha attraversato per anni le vigne del Soave e proprio da lì parte: “Per prima cosa, per fare un vino capace di invecchiare, bisogna poter contare su un territorio vocato. Per capire se un luogo è davvero adatto e di pregio è fondamentale la ripetibilità nel tempo dei medesimi risultati. Nel Soave è ormai chiaro che le possibilità ci sono, ma relativamente alla zona collinare, dove l'alta qualità si fa già da tempo. Il passo successivo è lavorare con le giuste rese utilizzando le migliori pratiche in vigna, allo scopo di arrivare in cantina con uve mature e sane, capaci di esprimere pienezza e persistenza, piuttosto che la sola concentrazione

ne. Ci vuole una grande cura in tutto il processo, dalla potatura alla gestione della vigna, per poi passare con grande attenzione alle varie fasi di lavorazione in cantina. La Garganega, parlando specificamente di Soave, è un vitigno che possiede oltre agli aromi base, una buona dotazione di aromi glicosilati che con il tempo si idrolizzano, in questo modo la manifestazione del quadro olfattivo evolve aumentandone lo spettro qualitativo e mantenendone i profumi, è una caratteristica, questa, che fa la capacità di durare per il Soave. Gli affinamenti possono essere diversi, un po' di botte grande è positiva, dà persistenza, ma vanno bene anche il cemento e l'acciaio, sempre controllando al meglio le temperature. Importante anche il mantenimento sulle fecce fini, un processo che dopo un anno o poco più dalla vendemmia porta all'imbottigliamento, uno dei momenti più delicati in assoluto. In questa fase puoi rovinare un vino in due minuti, ogni ppm (parti per milione - ndr) di ossigeno trasforma da solfiti in solfati circa 5 mg di solforosa, un impatto incredibile su un vino che ha pochi o nulli solfiti. La trasformazione di cui sopra toglie qualità al vino, abbatta l'armonia olfattiva, diminuiscono le percezioni saline ed aumentano quelle amare prodotte dai solfati, si crea un circolo vizioso che appiattisce il vino. L'avvento delle imbottigliatrici a bassissima o nulla cessione di ossigeno è un passaggio fondamentale in questo senso, per certi vini mezzo ppm di ossigeno significa effettuare una buona pratica, con positive ricadute sul vino, mentre darne 3 vuol dire dargli del ‘veleno’. Concetti che Müller-Späth ed altri avevano già descritto quaranta e più anni fa e che riguardano, ovviamente, in particolare i vini bianchi”. E il ruolo delle chiusure? “La mia opinione è che, per quanto riguarda l'ossigeno, la chiusura più conservativa per il vino è il tappo a vite, per il suo basso impatto come aggiunta e scambio in ossigeno. Già da tempo esistono però sistemi di riempimento e tappatura che fanno l'intero ciclo di lavoro in presenza di gas inerte con arricchimenti in ossigeno vicini allo zero, a livello di tecnica enologica siamo arrivati a limiti di qualità elevatissimi. La tappatura quindi diventa ora una questione di stile e marketing, per vini di 10 e più anni è probabilmente più elegante il sughero, ma per bottiglie da consumare in tempi più brevi il tappo a vite è capace di fare grandi cose. In questi vini ritrovo sempre una parte olfattiva che ha bisogno di qualche tempo per esprimersi, dopo la stappatura, idrolizzando quei composti odorosi che non lo sono ancora stati, mentre al gusto il vino si presenta più sobrio, con le sensazioni acida e salina più morbide, chiudendo il fine bocca con il caratteristico retrogusto amarognolo, dato dalla mandorla amara, che è il sigillo di origine della Garganega matura”.

Vitigno, territorio e tecnica utilizzata

Con **Andrea Lonardi** abbiamo in qualche modo acceso una nuova luce sulla capacità di invecchiamento dei vitigni bianchi autoctoni, ora cerchiamo di capire come questo è stato studiato e messo in bottiglia in casa Bertani con il Soave. “Quando si parla di un vino da invecchiamento non si deve considerare ovviamente solo il vitigno, ma tre elementi: vitigno, territorio e tecnica utilizzata.

Bertani ne è un esempio fin dagli anni 30. Partendo dal territorio possiamo dire che nel Soave esistono due grandi areali, il primo è il Soave Classico che ha una connotazione collinare in grado di dar vita a vini da lungo invecchiamento sia nella parte di suoli vulcanici che in quella di marna calcarea. Il secondo è relativo

◆ continua a pagina 9

**L'opinione di Daniele Cernilli, alias "Doctor Wine"****PERCHÉ PUNTARE SUL SOAVE PER FARE VINI INVECCHIATI**

Daniele Cernilli non ha bisogno di presentazioni, dalla fondazione del Gambero Rosso in poi è una delle voci più autorevoli della critica enologica italiana. Lo abbiamo intercettato tra le presentazioni di Milano e Roma della sua nuova fatica, la Guida Essenziale ai Vini d'Italia 2021 firmata Doctor Wine e giunta alla sua settima edizione, pubblicata anche in inglese e tedesco. Dalla sua voce un quadro dettagliato del perché puntare sul Soave anche per fare vini invecchiati.

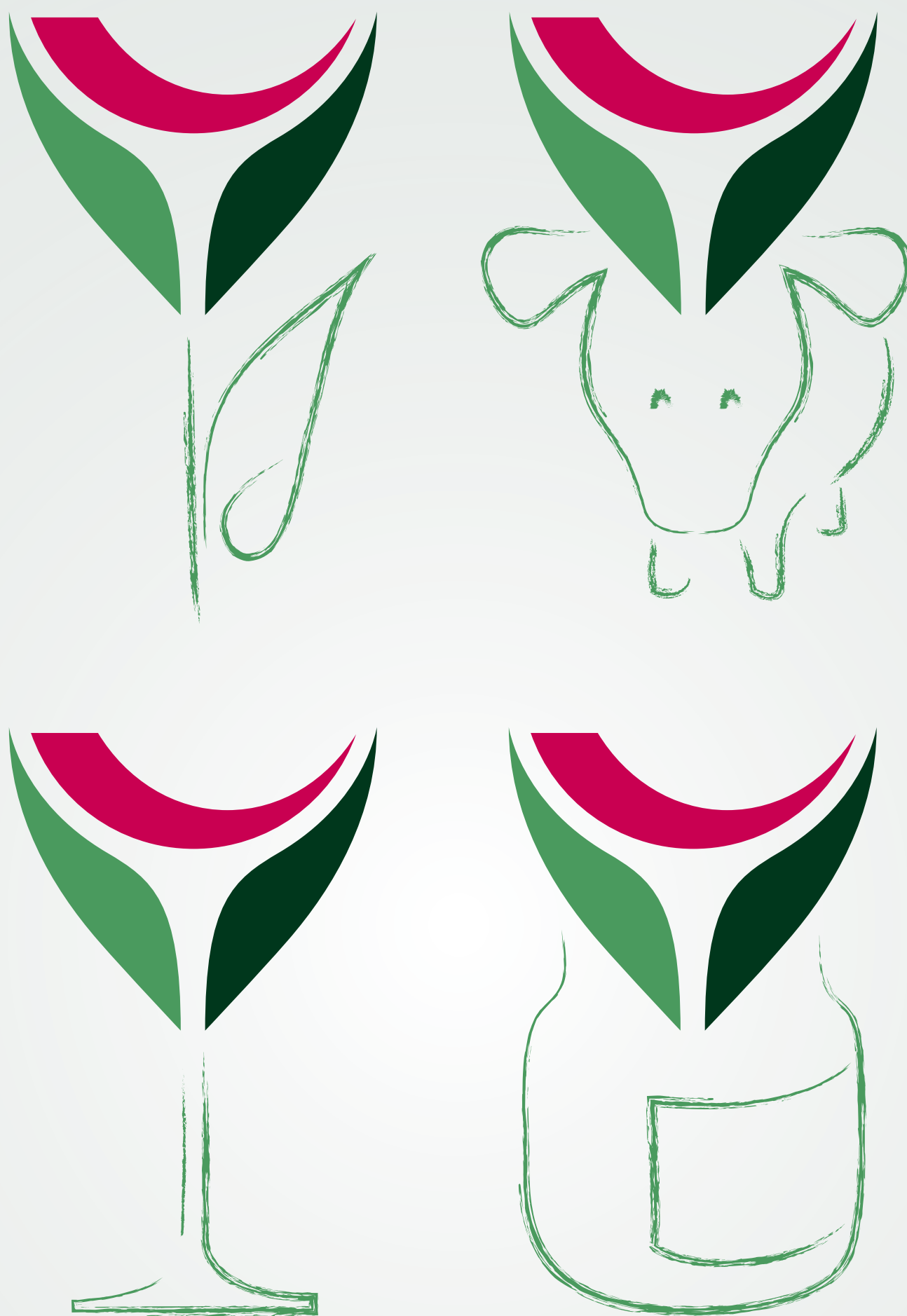
“Il Soave è un vino che può invecchiare, non c'è dubbio. La Garganega conferisce una discreta acidità e un corpo del vino mai così banale, poi ovviamente esistono tante variabili. A cominciare dal fatto che i vini, al contrario delle ricette di cucina, non sono sempre uguali a sé stessi. Il Soave è essenzialmente Garganega, ma a volte il Trebbiano garantisce una bevibilità più immediata. Dipende molto dalla zona e dai produttori, quasi tutti i più rigorosi sfiorano il 100% Garganega, che è una scelta molto moderna visto che in Italia anticamente i vigneti erano meno precisi di oggi. Poi influisce il terreno, che non è unico ma spesso misto, mentre fondamentali sono altitudini ed esposizioni. Certo la Garganega sembra esprimersi meglio in particolare dove prevale il suolo di origine vulcanica, probabilmente anche grazie ad una diversa gestione delle risorse idriche.

Per gli affinamenti diciamo che i vitigni a bacca bianca capaci di reggere l'impatto del legno sono quasi esclusivamente lo Chardonnay e, in parte, il Sauvignon. Anche qualche italiano e in determinate situazioni può migliorare con il legno ma è difficile, i nostri autoctoni sono tendenzialmente neutri, non hanno note tioliche o varietali importanti, estraggono i loro caratteri dalle zone di produzione e dalle note fermentative e post-fermentative ma non pre-fermentative. Quello che invece ritengo davvero utile è l'azione di autolisi e il contatto con le fecce sottili. L'alcol va a lavorare sulla parte proteica rimaste ed estrae sostanze che poi formano molecole odorose come i tioli, che aumentano l'ampiezza olfattiva e la complessità aromatica. Una tecnica inventata a Chablis, che tuttavia sta avendo successo in Italia. Dubourdieu la chiamava la 'complessità in riduzione', in pratica si tratta di recuperare dalle fecce fini gli elementi che vanno ad ampliare lo spettro olfattivo quasi in assenza di ossigeno.

I bianchi italiani sono ancora piuttosto sottovalutati, la Garganega invece è un grandissimo vitigno tradizionale e si esprime al meglio in questa 'enclave mediterranea' nella pianura Padana che è la fascia veronese a ridosso del lago di Garda. Un territorio che restituisce caratteristiche tipiche ai vini, non tanto per i varietali appunto ma per come rendono in post-fermentazione. Il Soave diventa perciò riconoscibile non per il vitigno ma per come è il vino, in questo senso i nostri bianchi sono vini molto più territoriali di quello che possiamo immaginare. Sempre lavorando bene in ogni fase di produzione ovviamente, evitando tecniche invasive o ossidazioni spinte che danno vita a vini tutti uguali”.



ANDREA LONARDI



VALORITALIA. VALORE ALLA SOSTENIBILITÀ.

Esperienza, passione e professionalità
per certificare e valorizzare le produzioni
biologiche, integrate, sostenibili
e i vini a denominazione d'origine.

**Dai valore alla tua azienda.
Scegli Valoritalia.**



VALORITALIA.IT



ALBERTO COFFELE



SANDRO TASONIERO



◆ segue da pagina 7

**Garganega
in appassimento**
(Coffele)



ad una zona molto ampia di origine alluvionale e pianeggiante, in questa estesa parte c'è una maggiore propensione a creare vini da consumo immediato, poco adatti a durare". Come si inserisce il vitigno in questo contesto? "Ritengo che solo pochi autoctoni italiani come Grillo, Vermentino e Friulano, siano adatti a produrre vini da pronto consumo di grande successo. Vini con un forte appeal a livello internazionale avendo profili aromatici definiti e facilmente riconoscibili dal consumatore. Vitigni in grado di concorrere a livello internazionale con quelli, in positivo trend di successo, come Sauvignon e Albarino. Ritengo invece che le denominazioni storiche e i relativi vitigni, come appunto Soave Classico e Garganega, abbiano i requisiti per diventare prodotti da affinamento e invecchiamento e in questo processo possano sviluppare originalità, identità e riconoscibilità. La tecnica utilizzata, infine, è fondamentale per capire il risultato che si andrà a ottenere. I nostri bianchi tradizionali hanno di solito bassi pH ed elevate acidità, condizioni che equivalgono a una naturale propensione a durare nel tempo. Storicamente nascevano da pratiche di iperossigenazione, tecnica che limitava il già scarso potenziale aromatico, dando però grande stabilità nel tempo. Oggi invece preferiamo vinificazioni molto più in riduzione con un ruolo centrale nelle selezioni di campo e nell'uso delle fecce". Uno studio che in Bertani ha portato a due Soave diversi, qual è l'idea alla base di questa scelta? "In azienda si è sempre creduto che il Soave avesse capacità di invecchiamento - precisa Lonardi - una visione che ha spinto il cav. Gaetano Bertani a sviluppare fin dagli anni 40 due tipologie, usando per descriverle i riferimenti di due tra i vini bianchi più longevi al mondo: Reno e Chablis. Tutto nasce dalla consapevolezza dei due territori del Soave, quello vulcanico capace di dare vita a vini minerali che sviluppano molti norisoprenoidi e, dunque, sentori di idrocarburo che ricordano i Riesling del Reno; mentre l'altro, con marne bianche e giallastre che fanno pensare proprio a Chablis, si esprime con vini 'salati'. Fu questa una lettura di territorio ma anche una attenta visione di marketing. Il Cav. Bertani sentiva il bisogno di comunicare Soave nei mercati internazionali e per questo sviluppò uno storytelling estremamente identitario ma fedele alla lettura del territorio. Nacque così il Soave 'tipo Reno', che è il Vintage e si presenta infatti in una bottiglia renana, e il 'tipo Chablis', ovvero il Sereole in bottiglia borgognotta".

La differenza tra i due stili è dovuta solo al territorio? "Non proprio, - chiarisce Lonardi - cambiano anche le scelte tecniche in cantina. Per il Vintage lavoriamo in cemento con macerazioni e parte di fermentazione sulle bucce, vogliamo riportare nel vino la componente polifenolica per dare complessità e struttura, privilegiando lo sviluppo di sentori legati ai norisoprenoidi (idrocarburi) con l'invecchiamento. Nel Sereole invece si lavora con tecnica riduttiva, come a Chablis, cercando di preservare al massimo tutta la componente aromatica, che è poca e riconducibile a fiori di ginestra, salvia, richiami di sambuco, note di pera e pesca a pasta bianca. Fermentazione e affinamento sulle fecce avvengono in botti da 75 hl di rovere francese, allo scopo di dare complessità olfattiva ed esaltare la componente sapida attraverso la sosta sulle fecce fini. Tornando al discorso generale - conclude Lonardi - è ovvio che se in Italia non abbiamo tanti vitigni bianchi facili da bere e immediatamente riconoscibili dal consumatore medio, allora dovremo giocare un'altra strada, per non essere più considerati solo il Paese dei vitigni neutri e un po' fenolici. In sostanza fare vini adatti all'invecchiamento potrebbe diventare uno dei valori fondanti per costruire una nostra grande riconoscibilità anche nei bianchi".

Gli spazi sul mercato

Con **Alberto Coffele**, produttore biologico a Castelcerino, ci siamo concentrati sulle differenze delle annate e le capacità di penetrazione del mercato di un Soave con alcuni anni sulle spalle: "In realtà è davvero difficile classificare le annate, i risultati cambiano molto nel tempo. Millesimi che sulla carta venivano dipinti in modo eccellente non sempre alla prova del tempo hanno dato i risultati attesi, al contrario annate più 'piccole' come la 2014 oggi si stanno esprimendo molto bene. Personalmente ho da parte molte bottiglie per studiare con metodo l'evoluzione dei nostri Soave, che analizzo regolarmente registrando tutto,

dal lotto di produzione ai tappi, e anche il lotto dei tappi, il metodo di conservazione e altri parametri. Sto sperimentando anche chiusure come il tappo a vite visto che con i tappi in sughero, oltre al Tca, non sono mancate le deviazioni. In generale ho trovato interessante il fatto che il Soave dopo il primo anno si esprima ancora nell'ambito del varietale e del fermentativo, poi dal secondo già si capisce un po' che strada prenderà mentre dal terzo c'è la prova definitiva di un'evoluzione più o meno positiva. Personalmente credo che le evoluzioni più belle siano quelle su leggeri idrocarburi, che si ritrovano in vini con 5 o anche 10 anni. Molti terziari al naso mentre in bocca rimangono sempre scorrevoli, nel senso positivo del termine, non pesanti, agili. Per quanto riguarda il legno, poco presente nel Soave, c'è da dire che il suo utilizzo aiuta a ottenere ampiezza di profumi ma bisogna avere anche consapevolezza del risultato finale, in fondo tende a uniformare un po' i vini". C'è spazio sul mercato, oltre che in cantina, per un Soave invecchiato? "Diciamo che c'è un po' di interesse - spiega Coffele - gli appassionati si stanno affacciando adesso al tema. Il pubblico del vino è cambiato radicalmente negli ultimi 25 anni, è più attento e cerca spesso qualcosa di nuovo, come appunto i bianchi invecchiati".

Sandro Tasoniero, dell'azienda Sandro De Bruno di Montecchia di Crosara, chiarisce subito di non aver mai lavorato con Soave d'annata, uscendo sul mercato almeno due anni dopo la vendemmia. "Adesso c'è ricerca e voglia di scoprire cose nuove, ma dieci anni fa era complicato - spiega Tasoniero - spiegare all'appassionato medio il valore di un Soave di 3 o 4 anni. Noi abbiamo sempre mantenuto questa linea di vini longevi, la Garganega ha una sua rusticità e il tempo diventa un elemento necessario anche per questo. Alcuni Soave del 2007 e del 2008, per capirci, sono pronti ora. Se fatto bene si tratta di un vino inossidabile, capace di andare avanti molto a lungo, tranquillamente anche 20 anni in queste zone". Il mercato dunque oggi è più ricettivo verso questi prodotti? "Diciamo che in generale dove c'è una bella ristorazione con personale preparato che sa spiegare i vini la cosa funziona, in fondo si tratta di una novità visto che l'Italia è conosciuta quasi esclusivamente per i grandi rossi. È un buon momento, Covid escluso, per sfatare un falso mito ecco. Certo, c'è bisogno di qualcuno che sappia far

◆ continua a pagina 11



GAETANO TOBIN

B

BATTISTELLA
SINCE 1961

L'abito perfetto, cucito su misura

capsulebattistella.it



Molte volte le idee nascono dai sogni...
E a volte i sogni diventano realtà...

Noi ci siamo riusciti

SYNCROCAPTM **SERIES**

Distributore capsule a gestione completamente elettronica

Grazie ad un innovativo progetto mecatronico (FEDS Technology), il nuovo distributore SYNCROCAP riesce ad adattarsi automaticamente alle diverse capsule da lavorare riducendo così i tempi di cambio formato fino all'80% e le imperfezioni dovute all'intervento umano.

Il nuovo sistema di distribuzione prevede un funzionamento mecatronico perfetto, dove meccanica ed elettronica sono progettate e fuse per creare una simbiosi unica: gestione, movimentazione e settaggio vengono gestiti e controllati da servo azionamenti in grado di autoregolarsi in funzione del tipo di capsula da lavorare.

Inoltre il nuovo sistema è assolutamente orientato al futuro poiché rappresenta un ulteriore passo in avanti nell'era della digitalizzazione industriale e un reale dispositivo utilizzabile in un sistema di lavoro con standard Industria 4.0.



CHANGE THE RULES...

Noi siamo già nel futuro... E tu?



Passione, tecnologia, innovazione...

www.nortan.it

Seguici su



➡ segue da pagina 9

comprendere la validità della scelta e, soprattutto, ci sarebbe bisogno di riuscire a valorizzare meglio a livello economico queste etichette che, di solito, escono come cru o selezioni e quindi con un supporto a livello di comunicazione e marketing". "Sicuramente il Soave non ha bisogno di presentazioni anche per la sua longevità, sebbene sia fondamentale l'annata, quelle più fresche mantenendo meglio le acidità hanno più capacità di durare nel tempo", esordisce così **Gaetano Tobin**, direttore della Cantina Sociale di Monteforte, che poi chiarisce come la

Garganega, pur essendo un vitigno per certi versi rustico, è un'uva versatile capace di esprimersi sia in prodotti più freschi come le basi spumanti sia appunto negli invecchiamenti. "Purtroppo, in Veneto come in altre parti d'Italia, sopravvive una leggenda metropolitana che vuole le cantine cooperative come produttrici di massa e non di qualità. Io sono di questa zona e lavoro qui da 35 anni, ho cominciato ad approfondire la conoscenza del territorio per poter fare ottimi vini e ho proseguito esaminando poi le migliori pratiche non solo in vigna ma anche in cantina. Per quanto riguarda il Soave da invecchiamento abbiamo capito che, in funzione dell'annata, si possono ottenere buoni affinamenti sia dal legno sia dall'acciaio, poi molto dipende dallo stile di produzione. Come per il rosso è chiaro che formati come il magnum rendono meglio sul lungo periodo, mentre per le chiusure ormai dai primi anni 2000, su suggerimento del nostro importatore inglese, ci siamo spostati con convinzione sui tappi a vite. Il sughero, che comunque continuiamo in parte ad usare, sarebbe un'ottima scelta ma i rischi sono ancora troppo alti. Abbiamo fatto prove anche con vini base, semplici, e alla cieca il tappo a vite è sempre stato il preferito. Anche per questo - conclude Tobin - abbiamo da subito iniziato la battaglia per introdurre tale chiusura nella Doc e poi anche nella Docc. I mercati anglosassoni la chiedono espressamente e ho visto che anche i francesi cominciano ad usarla su vini anche di alto livello".

Inama è un altro dei grandi nomi del Soave, chiedendo a Matteo (terza generazione in azienda) di raccontarci la loro visione di questo vino e delle sue capacità di invecchiamento ci inseriamo nella festa di fine vendemmia, durante la quale - ci dice - è stato aperto un Soave Classico Doc Foscari del 2004 di "intensità aromatica incredibile" e in bocca "fresco, sapido, lunghissimo, ricco". Ma la precisazione è d'obbligo: "Si dice che ci sono solo grandi bottiglie e non grandi vini - chiarisce **Matteo Inama** - in effetti altre bottiglie della stessa annata viste in controluce non sembravano altrettanto in forma, il problema delle chiusure quindi diventa predominante sui vini invecchiati". In realtà in Inama fino a oggi non c'era un vero progetto sull'invecchiamento: "Diciamo che sono rimaste bottiglie in cantina grazie alle quali abbiamo sperimentato che l'unione tra vigne vecchie, particolarità della Garganega e suoli vulcanici in alta collina ha portato a tanta longevità. Per quanto riguarda la lavorazione invece noi abbiamo sempre creduto nella macerazione, almeno una notte e sempre in versione ossidativa, quindi non abbiamo mai utilizzato solforosa nei mosti e nelle macerazioni ma solo aggiungendola dopo la fermentazione. Per la quale scegliamo barrique usate, sfruttando poi il contatto con le fecce fini attraverso batonnage ripetuti. Insomma nessuna lavorazione particolare, per quanto le attenzioni di Inama siano sempre in ragione della massima qualità, che è anche longevità, sebbene non ci aspettassimo una durata così lunga. Tra l'altro c'è ancora qualcosa che ancora non capiamo del tutto, probabilmente riguarda i profili organolettici delle bucce della singola annata". Ma c'è una richiesta di annate vecchie? "Abbiamo un piccolo storico che ho messo da parte dal 2010 e ci sono ristoranti che hanno vecchie annate. Insomma la richiesta c'è, per questo abbiamo rilasciato qualche bottiglia con l'adesivo 'Archivio', ma abbiamo un progetto specifico con l'obiettivo di promuovere in modo più organizzato lo storico che doveva partire a inizio 2020, poi la pandemia ci ha fatto rinviare il tutto. Con la 2016 cominceranno ad esserci quantità più importanti del mercato, non solo per le richieste speciali ma per tutti quei posti che si devono e possono distinguere, con una persona in sala che si occupa del vino con la giusta filosofia. Anche all'estero non mancano le richieste, ad esempio il club 67 Pall Mall di Londra e il ristorante Armani di Tokio hanno in carta delle nostre vecchie annate". Tutto pronto dun-

que? "Sì, anche se rimane il problema dei tappi. Finché sarà impossibile capire la porosità di ogni singolo tappo, ad esempio con uno spettrogramma dell'interno di ogni pezzo, non avremo la soluzione definitiva. Noi continuiamo a usare solo sughero, abbiamo provato dei microagglomerati ma con risultati altalenanti e troppe cessioni di sostanze chimiche, mentre il tappo a vite genera un invecchiamento minimo e meno interessante. Insomma se il sughero è buono rimane la scelta migliore".

La parola alla ristorazione

Giovanni Vazzoler si occupa di distribuzione ed è molto presente nel nordest, ma non solo. La sua è una visione che parte dal passato, quando per molti il vino bianco se non era giovane non era buono. "Da qualche anno la situazione è cambiata - ci dice Vazzoler - anche l'ingresso dei friulani con i vini macerati ha in qualche modo creato una nuova attenzione per vini originali e i ristoratori più preparati hanno cominciato a mettere in carta anche bianchi invecchiati. Ovviamente mi riferisco soprattutto ad una ristorazione medio-alta, in posti a rotazione più veloce non c'è tempo e modo di spiegare certi vini. Venezia in questo senso offre, o almeno offriva prima del Covid, il pubblico adatto, con i turisti stranieri infatti è più facile intavolare un discorso sulla longevità dei bianchi. Per fortuna recentemente diverse aziende, anche al di fuori del Soave, stanno affiancando i ristoratori con rilasci di annate più vecchie proprio per rompere questo muro del bianco d'annata. Diverso il discorso nelle enoteche, dove al momento non c'è possibilità di tenere a scaffale delle verticali anche per problemi di stoccaggio e gestione economica. Insomma ci vuole tempo - conclude - e personale preparato che sappia proporre al cliente nel modo corretto l'annata più vecchia, se si riesce a portare in tavola un Soave invecchiato in ottime condizioni, anche 15 anni come mi è capitato pochi giorni fa, poi il successo arriva".

Un concetto che hanno chiaro a "L'Oste Scuro" di Verona, uno dei ristoranti di pesce più famosi dell'intero Veneto. Si potrebbe parlare addirittura di caso di studio, come ci spiega lo chef **Simone Lugoboni**: "Sono ormai tanti anni che proponiamo in carta delle verticali, all'inizio soprattutto con piccoli produttori poi un giorno confrontandoci con la Bertani e assaggiando, quasi come una sfida, il loro Sereole siamo rimasti molto sorpresi e abbiamo deciso di dedicargli uno spazio particolare. Oggi arriviamo indietro fino all'annata 2005, sono vini che hanno una durata sorprendente ma certo all'inizio abbiamo rischiato. Siamo gli unici ad avere una verticale del genere, un vino che costa intorno ai 10 euro in uscita ma che ha queste grandi possibilità è ancora più difficile da spiegare alla clientela. La scorsa settimana abbiamo aperto un 2008 ed era fantastico, ricorda gli Chablis. Oggi abbiamo verticali anche di altri Soave, come il Runcata di Dal Cero per esempio, perché la nostra politica è comunque quella di far capire che lavorando con uve straordinarie e con la giusta capacità di rispettarle in cantina si riescono ad ottenere vini eccezionali, senza pensare di dover andare per forza a scegliere tra i francesi. Penso anche ad alcuni Lugana o Custoza, grandi vini e a prezzi molto ragionevoli. Per fare un esempio sempre sul Sereole la 2006 in carta è a 54 euro, la 2009 a 50 euro, ci sono poi differenze nelle annate con le relative spiegazioni. Questo per ribadire che secondo noi tutto, dal vino all'olio passando per i piatti ovviamente, va sempre presentato al tavolo, bisogna saper raccontare la storia e la fatica di ogni produttore. Poi ovviamente esistono clienti diversi, prima di poter proporre qualcosa di particolare devo studiare e conoscere chi ho davanti. Ogni tanto rischio - conclude Lugoboni - servendo un Soave di qualche anno e, alla cieca, nessuno riesce a riconoscerlo, rimanendone davvero colpito". *Fabio Ciarla*



I FRATELLI
INAMA; MATTEO,
ALESSIO E LUCA



SIMONE
LUGOBONI



GIOVANNI VAZZOLER



Ogni collo ha il suo gioiello.

Oltre quarantacinque anni di esperienza
e una continua ricerca tecnica
ci permettono di realizzare gabbiette fermatappi
di qualità e personalizzabili.

Visita il nostro sito e scopri i nostri prodotti.

Via Guido Rossa, 1/A - Z.A.I.
MARMIROLO (MN)
Tel. +39 0376 466103
info@fas-wirehoods.it
www.fas-wirehoods.it

F.A.S. s.r.l.
gabbiette fermatappi

TAPPI IN ALLUMINIO

Federfin Tech è sinonimo di performance di prodotto, innovazione, qualità, soddisfazione per il cliente. Lo stabilimento di Tromello **produce tappi in alluminio per bottiglie di vini, liquori, aceto e olio** con macchinari di ultima generazione tecnologicamente avanzatissimi.

La linea **Starvin** è la capsula in alluminio a vite sviluppata per il mercato del vino che si distingue per la sua praticità di apertura e chiusura e per la facilità di personalizzazione.

La nostra gamma presenta svariate tipologie di **guarnizioni e sottotappi** che consentono di chiudere bottiglie per vini fermi e frizzanti.

Complice il **successo dei vini frizzanti** e della capsula in alluminio 30x60 per vini, l'azienda ha sviluppato una serie di nuove guarnizioni specificatamente realizzate per vini frizzanti.

Grazie alla realizzazione di un nuovo tipo di guarnizione in polietilene, in grado di garantire la corretta pressurizzazione dei vini frizzanti, si è accresciuta ulteriormente la molteplicità di utilizzo della capsula a vite in alluminio per vino incrementando la sicurezza e garantendo una sempre miglior efficacia.

La capsula può essere completamente decorata e personalizzata mediante le più avanzate tecnologie di stampa offset, serigrafia, rilievo e tampografia.

La **stampa inkjet** consente di stampare il registro di imbottigliamento anche per quantitativi piccoli e tempi di consegna ridotti: siamo in grado di consegnare in una settimana!

Ultima novità, la **stampa a spray** che permette di stampare qualsiasi colore anche per quantitativi molto ridotti per avere un effetto cromatico unico e distinguibile sul mercato.

A completamento della gamma, Federfin Tech è in grado di fornire anche le **testine capsulatrici ***, appositamente studiate per avere una applicazione perfetta delle chiusure a vite.

Sono realizzate con materiali innovativi e in continua evoluzione e consentono la chiusura dal diametro 18 mm al diametro 43 mm.

Inoltre offriamo **assistenza tecnica di revisione** completa di tutte le marche e modelli di teste capsulatrici, che comporta lo smontaggio, una scrupolosa pulizia e il riassettaggio completo della testa capsulatrice con eventuale sostituzione di tutti i particolari che permettono alla testa di tornare come nuova.



FEDERFIN TECH s.r.l.

Via Artigianato, 8 • 27020 Tromello (PV)

Tel. +39 0382 809064 • Fax +39 0382 809856

info@federfintech.com

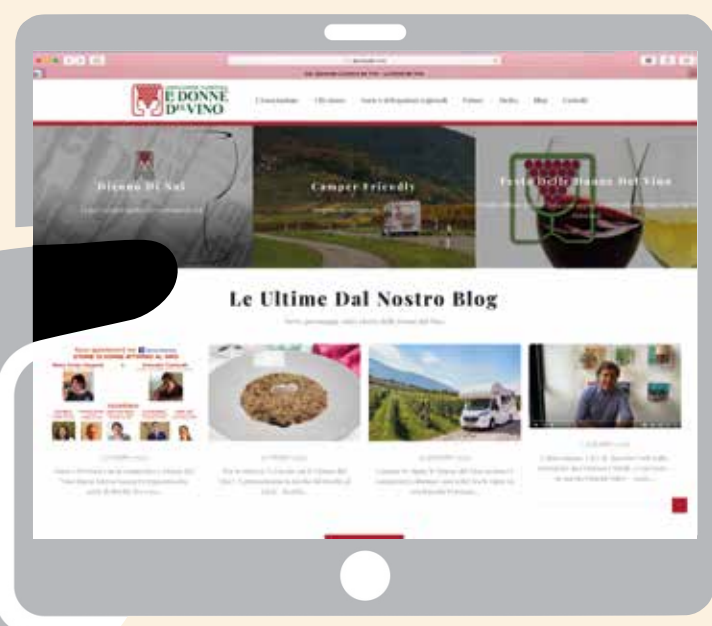
www.federfintech.com



IL CORRIERE DELLE DONNE DEL VINO NEWS



Il VIRTUALE non basta, bisogna



ritrovare gli spazi del REALE

Care Donne del Vino, grazie, grazie a tutte voi che, come sempre, siete il cuore pulsante di questa magnifica Associazione. Le iniziative sui social che vi hanno visto coinvolte, dai preziosi video tutorial, iniziativa di formazione gratuita online, alle video interviste, dalle suggestive immagini che raccontano la vista dalla vostra finestra alla disponibilità di ospitare per una notte nelle aziende i camperisti winelovers con il progetto Camperfriendly, hanno generato sui nostri social migliaia e migliaia di visualizzazioni e di followers con risultati davvero spettacolari. Ma il virtuale non basta! Anzi, quando sostituisce l'esperienza vera, rischia di penalizzare l'offerta enoturistica italiana. Solo dividendo i compiti tra realtà e virtual il mondo del vino potrà dare

vantaggi importanti al nostro Paese, al comparto agrifood e alla ripresa turistica. Sarà questo il punto di partenza del workshop "Il Virtuale non basta: vince il turismo en plein air" delle Donne del Vino che si svolgerà il prossimo 24 novembre, alle ore 12.20 durante wine2wine e che potrà essere seguito on line sulla piattaforma del Forum Italiano della Wine Industry al quale parteciperanno Franco Iseppi, presidente Touring Club Italiano, Lavinia Furlani e Fabio Piccoli, presidente e direttore di WineMeridian. La rivoluzione digitale accelerata dall'epidemia Covid ha risucchiato nel web l'esperienza dei luoghi del vino finendo per omologare le informazioni e focalizzare l'attenzione sulle grandi imprese e sui territori forti che, attraverso un meccanismo virale tipico del web,

acquisiscono sempre più spazio. Ecco che il rilancio del turismo italiano - che ha nel vino, e in generale nell'agroalimentare, i maggiori attrattori di desideri e turisti - passa attraverso la separazione dei ruoli fra virtuale e reale e dal rafforzamento di entrambi. Va infatti interrotto il processo di allontanamento dall'esperienza reale molto forte nell'ultimo anno ma penalizzante per l'offerta italiana che vince proprio perché autentica e in continua evoluzione, capace di emozionare, sorprendere e coinvolgere. Nel vino e nel turismo del vino il reale e il virtuale devono avere ruoli diversi e separati. L'offerta enoturistica italiana vince se è vera e sempre diversa.

Donatella Cinelli Colombini

Save the date: 23-24 novembre a Veronafiere

Tutto pronto per wine2wine 2020 La nuova edizione raccontata da Stevie Kim

Nello scenario post Covid-19, l'industria del vino si trova davanti a una sfida impegnativa: costruire un nuovo modo di fare business. E uno che funzioni bene. L'edizione 2020 di wine2wine Business Forum punterà i riflettori proprio su questo stimolo, dedicando il Focus 2020 al Wine Business nell'era post Covid-19 per accompagnare le aziende nella complessa impresa di gettare le fondamenta della Wine Industry che verrà. Quest'anno poi wine2wine si presenterà con una nuova veste, che integrerà aspetti digitali e fisici. Ad esempio i workshop potranno essere seguiti on line oppure direttamente nella sede di Veronafiere. Tutte le novità dell'evento che andrà in scena a novembre, nell'intervista alla poliedrica Stevie Kim. - a pag. 2 -



Appuntamento a wine2wine "Il virtuale non basta: vince l'enoturismo en plein air"

Martedì 24 novembre, ore 12.20

Moderatore: Donatella Cinelli Colombini

Relatori: Franco Iseppi presidente Touring Club Italiano - "Il turismo del vino nelle quattro ruote del Camper: il progetto Camper Friendly delle Donne del Vino"; Fabio Piccoli e Lavinia Furlani, direttore e presidente Wine Meridian - "Dal virtuale alla wine experience in Camper: viaggio nell'Italia del vino al femminile". **Per info:** www.wine2wine.net

José Rallo di Donnafugata nel Cda dell'Ice



Bella notizia per l'export del vino italiano: José Rallo entra nel Cda dell'Ice, Creatività, coraggio, talento e competenza. Non è facile crescere in una famiglia di fenomeni, non è facile creare uno stile di comunicazione e marketing capace di distinguersi senza rompere con le tradizioni, non è facile arrivare al successo nel lavoro e insieme coltivare le proprie passioni. Solo una donna eccezionale come José Rallo ci riesce. È una vera fuoriclasse. Quinta generazione di produttori siciliani del vino, nel 1983 i genitori Giacomo e Gabriella Rallo si staccano dall'azienda degli avi e creano un nuovo progetto che oggi coltiva 480 ettari di vigneto, vinifica in 5 cantine per produrre 2,7 milioni di bottiglie esportate in 60 mercati per un fatturato complessivo di 22 milioni. Numeri che non bastano a rappresentare la grandezza di questi capitani coraggiosi perché non è soltanto il successo internazionale che li distingue ma lo stile. A ottobre il Consiglio dei Ministri, su proposta del ministro per gli Affari esteri, ha nominato José Rallo nel Consiglio di amministrazione dell'Ice - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane. Assieme a lei sono stati nominati Barbara Beltrame Giacomello, ai vertici del gruppo Beltrame, tra i big della siderurgia italiana, Daniele Vaccarino, presidente Cna (Confederazione Nazionale Artigianato) e Ivano Vacondio, presidente Federalimentare. Chiudo con una nota, mi ha reso orgogliosa e felice vedere che in ogni comunicazione José Rallo cita la sua appartenenza alle Donne del Vino, sodalizio che presiede e a cui lei sta dando un gran lustro. Brava José conta su di noi. *Donatella Cinelli Colombini*

Emanuela Tiberi conquista l'oro con l'Occhio di Gallo 2008

La Donna del Vino produttrice marchigiana Emanuela Tiberi, Cantina Tiberi David ha vinto l'ambito premio Bollino Oro Decanter 2020 con il suo Occhio di Gallo, Cotto Stravecchio di Loro Piceno 2008. "La Cantina Tiberi - spiega - è a conduzione familiare, la produzione del Vino Cotto Stravecchio si è tramandata di generazione in generazione. Sono infatti i nonni che hanno chiamato questo vino Occhio di Gallo perché, spiegavano, per essere pronto deve avere il colore degli occhi del gallo". Un vino che invecchia per ben dieci anni in botti di legno di rovere fino al momento dell'imbottigliamento. "Siamo molto orgogliosi di questo premio, produciamo duemila bottiglie all'anno - racconta Emanuela Tiberi - e la vera ragione del nostro lavoro è l'amore per la nostra terra, per il nostro piccolo paese Loro Piceno, il paese del vino cotto, che si trova sulle colline Marchigiane a 436 metri slm a metà strada tra i Sibillini e il mare". Questa è la seconda medaglia d'oro per la Cantina Tiberi David che lo scorso anno si è guadagnata il podio con l'annata 2007. www.occhiodigallo.it



INTERVISTA A STEVIE KIM

*La prima novità
è sicuramente
il format, con
una formula
del tutto diversa
da quelle utilizzate
in precedenza, che
integrerà aspetti
digitali e fisici.
Il focus del Forum
sarà sull'attuale
emergenza
sanitaria, più
precisamente sul
wine business
nell'era post
Covid-19*



wine2wine
business forum

Come sarà l'edizione 2020

Stevie Kim è una donna poliedrica. Coreana di nascita, ha vissuto e studiato negli Stati Uniti. Oggi vive in Italia, a Verona, dove è Managing Director di Vinitaly International dal 2012. Stevie Kim ha collaborato all'ideazione e coordina una serie di iniziative tra le quali wine2wine Business Forum, OperaWine, Vinitaly International Academy (VIA) e 5StarWines - the Book. Quest'ultima è una selezione di vini che prevede una sezione speciale, Wine Without Walls, pensata appositamente per i vini certificati biologici e biodinamici. In questa intervista ci racconta la nuova veste di wine2wine Business Forum 2020 e tutte le novità di questa edizione.

Come è nata l'idea di wine2wine Business Forum?

Prima della nascita di wine2wine Business Forum organizzavamo dei workshop con focus sui diversi mercati durante Vinitaly, in aprile. Il target erano i produttori presenti al salone internazionale, e il nostro obiettivo era quello di offrire loro la possibilità di portare a casa informazioni, aggiornamenti e consigli pratici per il proprio business. Abbiamo però realizzato che la maggior parte dei produttori aveva poco tempo in fiera per partecipare a questi laboratori: Vinitaly è un'occasione esclusiva per attuare dell'efficace attività commerciale e, comprensibilmente, è proprio a questo tipo di lavoro che i produttori dovevano dare la priorità. È nata dunque l'idea di creare un evento ad hoc, un momento dedicato esclusivamente alla formazione, sia dei produttori che di tutta la filiera, e che avesse come protagonista non il vino, bensì il wine business. Abbiamo deciso di metterlo in calendario per fine novembre, dopo la vendemmia e prima delle feste natalizie, e lo abbiamo battezzato wine2wine Business Forum.

Le novità di questa edizione?

La prima novità è sicuramente il format: a un anno atipico come il 2020 non poteva che corrispondere una formula del tutto diversa da quelle utilizzate in precedenza. Questa edizione di wine2wine Business Forum sarà ibrida, cioè sia fisica che digitale. E lo sarà in ogni aspetto, da quello educational di sessioni e workshop a quelli di networking degli incontri B2B. Alcuni relatori e moderatori saranno fisicamente presenti, altri lo saranno virtualmente, collegati in video-conferenza. Il pubblico avrà la possibilità di scegliere se venire a Verona e partecipare all'evento da uno dei posti limitati a disposizione, oppure collegarsi da qualunque dispositivo connesso in rete e da qualunque posto: grazie alle funzionalità avanzate della piattaforma online a cui wine2wine 2020 si appoggia, l'esperienza sarà la stessa. In realtà, l'esigenza di sfruttare al massimo le techno-

logie digitali che questo periodo ha evidenziato, ci ha permesso di dar vita a opportunità inedite. Credo che in questo torni l'interpretazione molto comune nel mondo anglosassone della parola cinese weiji, "crisi": il temine è formato da due ideogrammi, e si dice che uno rappresenti il concetto di pericolo, l'altro quello di opportunità. Quest'anno, wine2wine Business Forum potrà ospitare relatori che difficilmente sarebbero potuti venire di persona. Ci saranno infatti delle sessioni speciali, la mattina in collegamento con l'Asia e, in coda, in collegamento con l'America, il tutto nel rispetto dei diversi fusi orari. Le registrazioni di questi interventi saranno poi disponibili online per l'intera settimana successiva. Chi dunque non potesse seguire la conferenza in diretta avrà la possibilità di farlo durante i sette giorni seguenti. Consiglio a tutti di tenere d'occhio il sito wine2wine.net e i canali social dell'evento per avere sia i dettagli del format che tutti gli aggiornamenti sul programma.

Esistono delle iniziative simili in altre parti del mondo?

Sì, oggi esistono diverse iniziative simili a wine2wine; ma nel 2014, anno della sua nascita, il panorama era diverso. Proponendosi come forum per la wine industry, wine2wine è stato un pioniere, e credo che avere sei anni di esperienza - l'edizione 2020 sarà la settima - sia un plusvalore. Scorrendo i feedback di vari esperti del settore fa piacere scoprire che, nonostante l'evento abbia sede in una città tutto sommato piccola come Verona, wine2wine Business Forum è diventato l'ombelico del mondo, nel suo genere. Per fare solo un esempio: Paul Mabray, ceo di Emmentry considerato il più importante visionario e opinion leader della wine industry, ha detto che "wine2wine Business Forum apre le menti e i cuori dell'industria del vino ed è la conferenza più importante al mondo per i professionisti del settore. Con così tante delle migliori menti del mondo del vino che si riuniscono per condividere idee, migliorare la nostra comprensione collettiva del business e collaborare, è uno degli eventi dell'anno da non perdere".

Quali sono gli obiettivi di wine2wine?

Dunque: quest'anno non potevamo esimerci dal porre il focus del Forum sull'attuale emergenza sanitaria, più precisamente sul wine business nell'era post Covid-19. Questa settima edizione analizzerà, assieme agli operatori del settore, come è stata gestita la situazione Covid e quali sono stati gli effetti sul versante wine business; non solo dal punto di vista dei produttori, ma anche nella prospettiva di tutta la filiera. L'obiettivo principale di wine2wine Business Forum 2020 è di contestualizzare il più possibile la sfida impegnativa che il nostro settore sta attraver-

sando, così da poter dare ai partecipanti qualche strumento in più per fronteggiare il futuro.

Quali sono i punti di forza e di debolezza dei wine manager italiani a cui si rivolge wine2wine?

Io credo che i wine manager - e del resto tutti gli italiani - abbiano nel proprio Dna una grandissima predisposizione alle public relation. La pecca è che, nonostante questo, troppo spesso pensano che il prodotto si venda da sé. La verità è che anche il valore del vino italiano, l'alta qualità del prodotto, la ricchezza della sua tradizione, la varietà dei vitigni, l'eterogeneità della proposta... tutto questo deve essere comunicato e spiegato efficacemente. In quest'ottica, io vedo un margine di miglioramento nella padronanza delle lingue straniere. Penso prima di tutto alla lingua inglese, che ritengo faciliti più di ogni altra le relazioni internazionali, ma la considerazione vale per qualunque lingua permetta al wine manager di comunicare con i suoi specifici mercati d'interesse. La lingua è poi il primo passo per comprendere anche il territorio, la sua cultura e i suoi costumi. A questo serve associare una mentalità sufficientemente aperta per riconoscere che ciò che funziona in Italia non necessariamente funziona anche in altri Paesi.

Il cuore della questione è che comprendere l'audience che si ha davanti e adattarsi al suo modo di recepire il valore di un prodotto è di vitale importanza. Secondo me è fondamentale saper declinare il messaging adattandolo alle caratteristiche del particolare segmento di mercato a cui si punta. Anche all'interno di uno stesso Paese, il modo in cui mi rivolgo ai Millennial che non s'intendono di vino deve differenziarsi da quello che utilizzerò per comunicare agli appassionati con un profondo background enologico. Ecco, penso che i wine manager italiani dovrebbero forse lavorare di più sulla comunicazione e sulla customizzazione del messaging per il proprio prodotto.

Quali sono, se ci sono, le differenze fra wine manager donne e wine manager uomini in Italia?

Ah, ma è semplice... le donne wine manager sono una razza superiore, è evidente! Battute a parte: le personalità di spicco e le buone idee si trovano tra i manager di genere femminile come in quelli di genere maschile. Forse, nel lavoro delle donne traspare il fatto che le loro competenze vengano spesso giudicate con occhio più severo. Ancora oggi, non poche donne sentono di avere sempre qualcosa da dimostrare, di dover dar prova di meritare la posizione che ricoprono. Che questo contribuisca a renderle resilienti e motivate? A voi il dibattito.

Partecipare a wine2wine 2020, le agevolazioni per le associate Donne del Vino

Acquisto entro il 31 ottobre del biglietto di ingresso al forum online al costo di euro 59 + Iva.
Acquisto dal 1° novembre al 22 novembre il costo del biglietto online sarà di euro 79+Iva.
Per il biglietto di partecipazione al forum fisico (accesso online incluso), la tariffa agevolata è di euro 150+Iva fino al 31 ottobre e di 200+Iva a partire dal giorno 1 novembre

LA VENDEMMIA DELLE DONNE DEL VINO

La prima, e speriamo l'ultima, vendemmia con la mascherina, che ha costretto tutte le aziende a cambiare le abitudini per adattarsi alle misure di contrasto all'epidemia. Una vendemmia meno abbondante della precedente ma, in moltissimi territori, di eccellente livello qualitativo. Una vendemmia iniziata in pantaloncini da mare e finita con i giacconi da inverno per il calo molto veloce delle temperature. Ecco dunque il quadro d'insieme della raccolta dell'uva 2020 composto dai racconti delle Donne del Vino di tutta Italia. Non vi aggiungo i miei, dalla Toscana, ma vi assicuro di essere molto molto soddisfatta. *Donatella Cinelli Colombini*



> PIEMONTE

FRANCESCA POGGIO – Azienda Agricola Il Poggio
www.ilpoggiodigavi.com

La vendemmia 2020, per ora ha dato buoni frutti, il Cortese ha avuto la possibilità di maturare bene, senza problemi di malattia, il tempo è stato clemente e ci ha permesso una raccolta senza difficoltà. L'abbassamento della resa a ettaro da 95 a 82 quintali sicuramente ci aiuterà ad avere un prodotto Gavi qualitativamente importante. Un anno molto particolare in cui il distanziamento è diventato molto importante e parte della nostra vita, riuscire a vendemmiare insieme a parenti e amici e goderci così la festa del taglio dell'uva è stato ancora più emozionante.

ELISA SEMINO - La Colombera Vini
www.lacolomberavini.it

La vendemmia 2020 si è presentata non di facile interpretazione, nella nostra denominazione Colli Tortonesi, per il Timorasso, uva autoctona che dona bianchi di invecchiamento, la maturazione è arrivata a partire dal 10 settembre. In base alle selezioni di vigna abbiamo raccolto grazie a buone giornate di sole. Quest'anno c'è stata la tendenza ad avere una cinetica di fermentazione fin troppo veloce, i mosti erano ricchi, con un buon tenore di zuccheri e acidità, così abbiamo seguito le fermentazioni con particolare attenzione alle temperature in modo da regolare la velocità di fermentazione. La vendemmia è sempre una staffetta da vigna e cantina, in questo "veloce passaggio" abbiamo la possibilità di conoscere ancora più a fondo il nostro terroir e le nostre uve. Sempre una grande esperienza, di vigna e cantina.

VALERIA GAIDANO - Tenuta Tamburnin
www.tamburnin.it

Questa vendemmia è stata di ottima qualità, grappoli sani nei vigneti biologici di Tenuta Tamburnin. Di particolare importanza la vendemmia 2020 che segna la fine della conversione biologica per l'azienda, iniziata nel 2017. Nella foto le sorelle Gaidano alle prese con la vendemmia della Barbera d'Asti, sullo sfondo, Castelnuovo Don Bosco (At).

CHIARA SOLDATI – La Scolca
www.scolca.it

Siamo soddisfatti di questa vendemmia, favorita da condizioni atmosferiche molto positive. Questo ha permesso alle piante di sviluppare un'ottima fioritura e allegagione dei frutti, promettendo un ottimo raccolto. Un andamento climatico dunque quasi perfetto che ha permesso a tutti gli elementi che compongono la bacca di raggiungere il giusto equilibrio e produrre così sentori eleganti e bilanciati con un'eccellente corrispondenza gusto - olfattiva. Abbiamo lavorato per incrementare gli standard e l'eccellenza anche in questi tempi incerti per poter regalare un grande millesimo.



Francesca Poggio



Le sorelle Gaidano in vendemmia



Elisa Semino e il suo gruppo di lavoro



Chiara Soldati



Monica Lisetto



Luisa Menini

> VENETO

MONICA LISETTO – Bottega spa

www.bottegaspa.com

La viticoltura eroica nei territori della Conegliano Valdobbiadene ha confermato la qualità come volano per costruire valore. Il 2020 da un punto di vista climatico si è distinto per un inverno con temperature in linea con il periodo, seguito da una primavera soleggiata e asciutta e poi da un'estate mite e dalla piovosità diffusa che hanno riempito le vigne di grappoli sani, che non hanno subito scottature o momenti di disidratazione. Nei nostri vigneti di Vittorio Veneto (Tv), la vendemmia si è svolta la terza settimana di settembre ed è stata accompagnata dal dolce suono dello scorrere del ruscello sottostante, che ha ricordato costantemente il susseguirsi dei ritmi della natura.

> FRIULI VENEZIA GIULIA

LUISA MENINI – Azienda Agricola Borgo delle Oche

<http://borgodelleoche.it>

La vendemmia 2020 è stata come mai in precedenza un periodo di sole e clima perfetto in assenza di piogge, una delle migliori vendemmie degli ultimi decenni climaticamente parlando. Le quantità non sono elevate soprattutto nei nostri vigneti colpiti dalla grandine di luglio, ahimè, ma cercheremo di fare ugualmente con quello di cui disponiamo. Siamo vignaioli indipendenti Fivi e quindi non acquistiamo uva né vino, il prodotto che facciamo deriva dalle sole nostre uve e si sa, il lavoro di un anno può essere messo a rischio in pochi minuti! Le uve rosse sono state vendemmiate in questo fine settembre e sono davvero sane quindi hanno terminato la maturazione senza intoppi. La novità di quest'anno sarà il Pinot Grigio Ramato!!!

> EMILIA ROMAGNA

IRYNA BALIM – Cantina del Frignano

www.cantinadelfrignano.it

Nonostante il meteo altalenante la nostra zona è stata fortunata e l'uva è arrivata bene a maturazione quasi ad avere un raccolto perfetto, la quantità ha superato la vendemmia 2019, approfittando dell'annata particolare la novità di questa vendemmia è vinificare il Pinot nero in rosso che è stato diraspato tutto manualmente. Questo periodo dell'anno è particolarmente atteso da noi modenesi per poter fare i "Sughi d'uva". Vengono utilizzati il mosto di Lambrusco, la farina bianca e lo zucchero e come molte ricette popolari richiede un bel po' di pazienza, va fatta bollire, schiumata e quando sarà pronta si potrà gustare, il consiglio della "rezdora" è a temperatura ambiente.



Dall'alto:
Nicoletta Madrigali,
Milena Falcioni
e foto di Iryna Balim

NICOLETTA MADRIGALI – Tenuta Santa Cecilia

www.tenutasantaceciliacroara.it

Una splendida vendemmia! Abbiamo avuto uve bellissime per quantità e qualità, con una buona gradazione alcolica ed equilibrio acido. Prima vendemmia per il nostro nuovo rosé! In questo anno difficile la vendemmia è stata una bellissima occasione per ritrovarsi finalmente tutti insieme con famiglia e amici all'aria aperta e in mezzo alla natura.

MILENA FALCIONI – Podere dell'Angelo

www.vinidellangelo.it

Un'ottima annata la 2020, molto calda con rese basse ma di ottima qualità, sicuramente avremo della Rebola Colli di Rimini Dop 2020 ottima ma anche del fantastico Sangiovese. Abbiamo da poco terminato le operazioni di raccolta manuale delle uve e ora in cantina assistiamo alla trasformazione del mosto in vino. 2020 una vendemmia al femminile per Podere dell'Angelo: Milena, la titolare, assieme ad Angelo ha seguito come sempre tutta la parte produttiva, Bianca, l'enologa, le operazioni di cantina sotto la supervisione di Giacomo e Giulia ha gestito tutta la parte organizzativa della vendemmia.



ph Paolo Bina



Dall'alto vendemmia Banfi
sotto Beatrice Contini Bonacossi

> TOSCANA

ELIZABETH KOENIG – Castello Banfi

www.castellobanfi.it

La vendemmia 2020, iniziata per noi il 20 agosto, ci racconta di una qualità molto buona, frutto di un'annata regolare che, considerando i cambiamenti climatici in corso, ormai è sempre più una rarità. Lo sviluppo avvenuto nei tempi previsti, senza particolari malattie, la scarsità di piogge che ha favorito un'eccellente maturazione, ci hanno consentito di portare in cantina delle uve molto buone, sia per le varietà bianche che per quelle rosse, come il Sangiovese. Dal mio ufficio al Castello di Poggio alle Mura vedo le vigne e vivo le stagioni. Saluto la vigna la mattina all'arrivo e alla sera al rientro a casa. E strada facendo rivolgo un saluto di gratitudine a colleghe e colleghi che hanno sempre lavorato nelle vigne, e anche in cantina, anche durante il lockdown. Perché non possiamo deludere la natura. Buona vendemmia a tutte e tutti!

BEATRICE CONTINI BONACOSSO – Tenuta di Capezzana

www.capezzana.it

Annata di grande concentrazione, porterà a vini ben strutturati da lungo invecchiamento. Vendemmia anticipata, per il grande caldo che abbiamo avuto in primavera. Giornate estive molto calde con nottate fresche, sbalzo termico che ha portato a una perfetta maturazione e una freschezza aromatica. Maturazione polifenolica accentuata che darà ancor più complessità a tutti i vini.

> MARCHE

EMANUELA TIBERI – Azienda Agricola Tiberi David

www.occhiodigallo.it

Vendemmia 2020 eccezionale; durante il lockdown abbiamo curato la vigna come non mai ed ecco il risultato di tanto lavoro. Vitigni presenti nella nostra vigna: Verdicchio Montepulciano Trebbiano Sangiovese. Il vino cotto "Occhio di Gallo" ottenuto da questa vendemmia sarà in commercio nel 2030

Emanuela Tiberi





Marianna Cardone

Sotto, dall'alto:
Katharina Boerner, Caterina Cornacchia
Simona Di Candilo e Lorenza Verrillo



Marika Maggi



Angela Caiaffa

> LAZIO

KATHARINA BOERNER – Omina Romana

www.ominaromana.com

Ad Omina Romana la vendemmia nelle nostre colline della campagna di Velletri è iniziata verso la fine di agosto con le varietà bianche precoci e con le varietà rosse tardive. Quest'anno la vendemmia scorre senza nessuna difficoltà grazie all'uva in perfette condizioni e ad un clima sempre soleggiato senza mai essere stati sorpresi da temporali. È sempre una gioia sia per tutta la nostra squadra in vigna che con tenacia affronta la fatica che in cantina quando i grappoli sani, maturi e puliti scivolano nel nastro di cernita per iniziare la loro trasformazione. Scoprire in ogni annata quale clone delle singole varietà di uve - per esempio di Merlot e Cabernet Franc - si è maggiormente espresso a seconda della composizione del terreno, giacitura e incidenza del microclima, diventa un'esperienza sorprendente che si rinnova a ogni vendemmia.

> ABRUZZO

CATERINA CORNACCHIA – Barone Cornacchia

www.baronecornacchia.it

La stagione 2020 è stata caratterizzata inizialmente da una primavera ed estate con poche precipitazioni e successivamente da leggere piogge a fine settembre. Ad agosto giornate molto calde e asciutte e, a metà settembre temperature sopra la media. Uve molto sane. L'andamento climatico ci ha dato bianchi freschi e con una buona intensità aromatica e ha permesso alle uve di Montepulciano di completare al meglio la maturazione. Leggero calo di produzione rispetto allo scorso anno ma con qualità eccelsa. Ogni anno, in periodo di vendemmia, i miei figli di 10 e 12 anni passavano i pomeriggi con la nonna (mia madre) nel borgo di famiglia "Le Torri" dove c'è anche l'azienda. Facevano lunghe passeggiate tra le vigne e andavano in cantina a guardare le pesate dell'uva, la pigia-diraspatura e le fermentazioni. Li incrociavo ogni tanto e scorgevo i loro volti felici. Quest'anno, dopo la riapertura delle scuole, per prudenza e per scongiurare contagi ai familiari e dipendenti, ho dovuto cambiare organizzazione evitando, per quanto possibile, la loro presenza e sentendone tanto la loro mancanza.

SIMONA DI CANDILO – Tenuta Oderisio

www.tenutaoderisio.it

La vendemmia del Montepulciano d'Abruzzo è da poco iniziata. Le foto mostrano la fine della giornata di raccolta nel nostro vigneto più giovane. Da una prima stima si prospetta un'annata con un lieve calo, ma con qualità nettamente superiore. La vendemmia è una festa e le feste in famiglia sono sempre le più belle. Una famiglia, prima che un'azienda, tutta al femminile in cui l'amore per la terra ci accompagna da quando eravamo bambine di 5 anni. Da allora con nonno e papà abbiamo imparato a riconoscere i profumi dell'uva.

> CAMPANIA

LORENZA VERRILLO – Antica Masseria Venditti

www.venditti.it

L'evento della Vendemmia Notturna è un'occasione unica che ogni anno ci regala nuove emozioni. Un suggestivo momento alle cinque del mattino, che ci fa sentire in simbiosi con la natura, totalmente immersi in una silenziosa atmosfera, a tratti surreale. Il fresco della notte fa sì che i grappoli arrivino integri e alla temperatura perfetta per iniziare lentamente la fermentazione. Più tardi al mattino si faceva colazione tutti insieme, spesso le persone venivano da Paesi vicini e rimanevano a dormire nella casa del datore di lavoro perché non muniti di mezzi di trasporto propri.

> PUGLIA

MARIANNA CARDONE – Cardone Vini

www.cardonevini.com

I vini saranno di alta qualità sia bianchi che rossi e ovviamente rossi. I rossi in particolare tenderanno a dare risultati unici e da annate storiche. La qualità delle uve è alta, da prestarsi agevolmente all'appassimento, grazie alla maggiore estrazione di colori e di estratto secco. La quantità scarsa come l'anno scorso risente della siccità. Siamo ottimisti soprattutto per la Valle d'Itria (sono una tifosa sfegatata): uve tardive come la Verdeca stanno dando risultati eccellenti a livello di grado zuccherino, alleato perfetto per la longevità dei nostri meravigliosi bianchi di Puglia che meritano un posto nell'Olimpo dei rossi e rosati! Ogni vendemmia significa scommettere sulle nostre capacità, sulla nostra esperienza ma soprattutto sulla materia prima che la Puglia in generale e la Valle d'Itria in particolare ogni anno ci regala. Passione e ottimismo le parole chiave, lavorare insieme condividendo scelte e strategie per garantire sempre l'esaltazione della biodiversità e uno standard qualitativo in ascesa costante.

MARIKA MAGGI - Cantina La Marchesa

www.cantinalamarchesa.it

La vendemmia di questo anno, così particolare, è stata veramente sofferta, il grande caldo e la scarsa quantità di acqua a disposizione ci ha messo a dura prova, ma per noi la vigna è una componente familiare così, per ottenere una splendida annata, abbiamo dato irrigazione di soccorso e lei ci ha ripagato con i suoi meravigliosi grappoli, possiamo dire che anche quest'anno il raccolto è salvo. "La vita di una produttrice si svolge come quella di una mamma, sveglia presto, controlli che tutto sia in perfetto equilibrio... ma la natura è imprevedibile ormai e dobbiamo lottare con i cambiamenti climatici, seguire con molta attenzione quello che avviene in vigna, perché un buon vino nasce dalle sue radici che affondano in quel lembo di terra che da vita a un sogno, il mio e di mio marito, una grande storia d'amore...

ANGELA CAIAFFA - Caiaffa vini

www.caiaffavini.it

Abbiamo iniziato la vendemmia a metà agosto e già dalle prime analisi effettuate possiamo dire di essere soddisfatti dei risultati ottenuti. Il poco inquinamento causato dal lockdown ha incrementato la riproduzione di alcune specie di insetti che per loro natura ne scacciano altre che, invece, sarebbero dannose, contribuendo a migliorare la qualità del terreno e delle uve. Il periodo della vendemmia è uno dei periodi più belli dell'anno. Il duro lavoro viene compensato dall'unione familiare. Tutta la famiglia Caiaffa si riunisce tra i filari e tra una chiacchiera e una canzonetta i cestini si riempiono di uva.



Mottura Vini



BARBARA MOTTURA – Mottura Vini del Salento

www.motturavini.it

L'annata 2020 è stata caratterizzata da un andamento climatico mite. A fine marzo una forte brinata nel Salento ha inibito il germogliamento di molte gemme ibernanti e ciò ha portato a una produzione di uva molto contenuta. Le temperature dei mesi estivi si sono rilevate sotto la media del periodo con buone escursioni termiche tra il giorno e la notte anche nei territori pianeggianti. Questo andamento ha favorito la formazione di precursori aromatici nelle uve a bacca bianca e sta portando a maturazioni omogenee e ottimali le uve a bacca rossa. Questo, da una parte ha portato a una minore pressione delle fitopatie (peronospora e oidio in primis) e quindi a una ottimale sanità delle uve, dall'altra però ha portato a stress idrico soprattutto nei terreni meno freschi. In conclusione, l'annata risulta soddisfacente da un punto di vista della qualità perché ha portato ad avere uve sane e al giusto grado di maturazione.

FRANCESCA BRUNI – Vetrère

www.vetrere.it

Leggere su ogni grappolo che il tempo è arrivato, scoprire in ogni acino d'uva la promessa del gusto. La vendemmia per Vetrère è una storia centenaria che si ripropone ogni anno in diverse vesti, con segni e sentimenti diversi. Quest'anno in maniera particolare la natura ci ha ricordato che le cose belle esistono e che bisogna solo coltivarle e saper aspettare.

RENATA GAROFANO – Garofano Vigneti e Cantine

www.vinigarofano.it

L'annata 2020 ha registrato una quantità in lieve calo rispetto alla scorsa vendemmia, l'estate calda salentina e poco piovosa ha aiutato la maturazione dei grappoli anche se con tempi lenti, portando a una raccolta nei nostri vigneti a Copertino in leggero ritardo rispetto alla media ma con una qualità dell'uva ottimale. Ciò ha permesso di lavorare in cantina grappoli di Negroamaro sani e ben maturi, premessa essenziale per avere mosti rosati e rossi ricchi in sentori primari che fanno ben sperare in una evoluzione più che positiva. A settembre, quando le donne tagliano l'uva, si possono osservare le loro mani fondersi con i tralci. La vita scorre nella vite, con la forza decisa e amorevole di chi sa recidere quel filo quando è arrivato il tempo di nascere.

> BASILICATA

CAROLIN MARTINO – Martino

www.martinovini.com

La vendemmia 2020 di Aglianico del Vulture si caratterizza per rese in campo non molto alte, a causa del prolungato periodo di siccità protrattosi da inizio estate fino alla raccolta. Per contro la qualità delle uve è mediamente molto buona con elevato accumulo di zuccheri, polifenoli e aromi. Le ottime condizioni climatiche in fase di maturazione del periodo tardo estivo e inizio autunno hanno quindi permesso di ottenere materia prima di primissima qualità per la vinificazione. Un "incidente di percorso" mi ha permesso di fare un bagno di VINO tra vinaccia e vinaccioli di Aglianico del Vulture.



Carolin Martino



Vetrère



Dall'alto:
Gaelana Jacono
José Rallo
e Annamaria Sila
e, più sotto,
vendemmia
Cantina Audarya



Garofano Vigneti e Cantine

> SICILIA

GAETANA JACONO – Valle dell'Acate

www.valledellacate.com

Tutta la vendemmia sembra presagire un'annata 2020 da ricordare. Dalle prime uve bianche Grillo e uve rosse Frappato arrivate in Valle dell'Acate il 18 agosto dai vigneti biologici, è una vendemmia davvero incredibile, qualità migliore e quantità leggermente superiore al precedente anno, frutto di una stagione magnifica con un clima quest'anno perfetto in termini di condizioni metereologiche in tutte le stagioni. Il Frappato nel terroir della nostra azienda, terra nera con ciottoli bianchi, una delle 7 terre, ha già sprigionato i suoi profumi di violetta e lamponi già dalle prime uve raccolte, il grappolo ha giusta maturazione, equilibrio nell'acidità, bel colore blu/rosso. La natura ci chiede di rispettarla e il percorso intrapreso verso la sostenibilità ci dimostra che il risultato è vincente. L'armonia con la natura è il nostro futuro, la parziale assenza dell'uomo sulla scena ha evidenziato questo aspetto ricambiando con una vendemmia che non dimenticheremo.

JOSÈ RALLO – Donnafugata

www.donnafugata.it

Donnafugata, Etna, Nerello Mascalese. La vendemmia a Donnafugata può durare 100 giorni coprendo 4 diversi territori (Contessa Entellina, Pantelleria, Vittoria ed Etna) in Sicilia che può essere considerato un continente viticolo per la grande diversità di vitigni e terroir. Sull'Etna Donnafugata coltiva Nerello Mascalese, Carricante e una piccola quantità di Nerello Cappuccio sul versante settentrionale del vulcano. La vendemmia è iniziata a settembre con le uve Nerello Mascalese destinate allo spumante metodo classico, mentre la maggior parte della vendemmia è stata a ottobre, dopo il periodo di maturazione nelle diverse contrade dove Donnafugata ha i suoi vigneti. Finora, ci aspettiamo un'annata eccellente che dia vita a vini complessi ed eleganti anche sull'Etna. Il mio ricordo tra le vigne è anche legato all'immagine di mia madre che gestiva le squadre di uomini impegnati durante la vendemmia. Si facevano ascoltare e gli uomini, piano piano, iniziavano a capire che, ad esempio, diradare la produzione sulla pianta, buttare giù una parte dei grappoli, serviva a ottenere una maggiore qualità del vino. A loro sembrava un peccato mortale, ma poi capirono. Le donne sono sempre delle anticipatrici, direi per natura.

ANNAMARIA SALA – Tenuta Gorgi Tondi

www.gorghitondi.it

A Mazara del Vallo, a inizio agosto è iniziata la raccolta dei primi grappoli di Grillo per le basi spumante e, poi, delle altre varietà a bacca bianca. I primi giorni di settembre, la migliore escursione termica giorno-notte, ha permesso di mantenere un'ottima acidità delle uve e incrementarne i profumi. Si è proseguito con la vendemmia del Cataratto, varietà più tardiva, e poi con le uve rosse, sia autoctone, come Nero d'Avola, Frappato e Nerello Mascalese che internazionali, come il nostro "Syrah del mare". L'appuntamento è ora a metà ottobre con la vendemmia delle uve attaccate da botrite, un piccolo miracolo raro che accade nel nostro vigneto di Grillo a pochi passi dal Mare Mediterraneo.

> SARDEGNA

NICOLETTA PALA E BEATRICE RAGAZZO – Cantina Audarya

www.audarya.it

La 2020 si prospetta un'annata di grande equilibrio, sia per qualità delle uve portate in cantina che hanno goduto di una maturazione costante, data sia dall'assenza di eventi climatici dannosi sia per l'importante qualità del lavoro svolto in vigna. Abbiamo raggiunto un ottimo rapporto qualità-quantità. Al momento, i mosti dei bianchi si caratterizzano per una grande freschezza, mentre quelli dei rossi per una buona struttura.

Dwine

Dalle cantine al femminile
le proposte di punta
delle nostre socie

DUCA SANFELICE CIRÒ DOC RISERVA ROSSO CLASSICO SUPERIORE

LIBRANDI / www.librandi.it - VINCENZA ALESSIO LIBRANDI

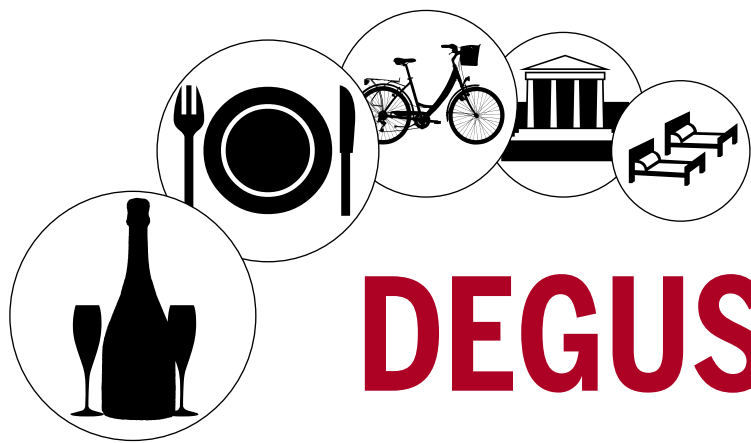
Frutto di uve Gaglioppo, provenienti da vecchie viti allevate ad alberello della Doc Cirò, il Duca Sanfelice è un vino che racconta la storia del suo territorio e il suo legame con la tradizione, esprimendo in maniera genuina la forza e la ricchezza della terra calabrese. La vinificazione avviene in acciaio termocondizionato, con macerazione di 7-10 giorni. L'affinamento ha una durata di due anni con una permanenza in bottiglia di alcuni mesi prima della commercializzazione. È per noi il vino della tradizione cirotana. Dal 1950, in Calabria, la famiglia Librandi si impegna nella produzione di vini di qualità con passione e ricerca continua. Da sempre a gestione familiare, guidata fino al 2012 dai fratelli fondatori Antonio e Nicodemo Librandi, oggi, dopo la scomparsa di Antonio, l'azienda è condotta da Nicodemo, Raffaele, Paolo, Francesco e Teresa Librandi. Una scelta importante che vede i Librandi impegnati in prima linea in tutte le attività dell'azienda. Legati alle tradizioni ma allo stesso tempo innovatori, ricoprono un ruolo da protagonisti nella riscoperta di vitigni autoctoni ormai dimenticati o perduti. Oggi l'azienda conta circa 255 ha di vigneto, ripartiti in sei tenute di proprietà. Le varietà utilizzate per la produzione dei vini sono 8, dal Gaglioppo al Greco Bianco, dal Magliocco al Mantonico, passando per i vitigni internazionali Chardonnay, Sauvignon, Cabernet Sauvignon e Cabernet Franc.



GIGI RIZZI COLLECTION N° 01 LUGANA SUPERIORE DOC 2018

SEITERRE / www.seitterre.com - ANNA RIZZI

La linea "Gigi Rizzi - Collection" rappresenta il risultato di oltre 40 anni di esperienza nel settore vinicolo-enologico di Luigino Rizzi detto "Gigi Rizzi" in aggiunta al sapere derivante dal fatto di essere la quarta generazione di una Famiglia sempre molto impegnata e innamorata del vino. Gigi Rizzi Collection N° 01 è una Lugana Superiore Doc 2018, un vino ottenuto partendo da una accurata selezione della produzione di uno dei migliori vigneti dell'Azienda, posizionato nella zona storica di produzione del Lugana. Il risultato è un meraviglioso prodotto dal colore giallo brillante con qualche riflesso verdognolo, profumo intenso agrumato che fa percepire la maturazione avvenuta in legno, un sapore pieno, vellutato, equilibrato che dona la sensazione di un vino bianco completo in tutti i sensi. Temperatura consigliata tra i 12-14 °C. Si adatta a molteplici utilizzi, dall'aperitivo fino ad antipasti o primi piatti importanti, non piccanti, secondi di pesce. Lascia una bocca pulita e una piacevole sensazione di perfetto abbinamento con il cibo. Seitterre è una storica Azienda di produttori di vini veneti e italiani di qualità con oltre 100 anni di storia. Nata nel 1877 in Trentino per poi estendersi in Veneto, Piemonte, Toscana, Friuli V.G. e Lombardia. Sei regioni, sei territori da qui Seitterre.



DEGUSTARE IL VENETO



Giro d'Italia nel bicchiere...

di Camilla Guiggi, giornalista, sommelier

La storia vitivinicola del Veneto è nata con gli Etruschi, per poi prosperare sotto la Repubblica di Venezia, giungendo nel Cinquecento al suo massimo sviluppo. Tra i vini più conosciuti della regione troviamo il **Prosecco Docg** nelle sue varie sfumature dove il **Superiore di Cartizze** rappresenta l'apice qualitativo del mondo del Prosecco, con le nuove tipologie: "Rive", vigneti in forte pendenza, "Sui Lieviti", rifermentato in bottiglia, e "Extra Brut", senza dimenticare l'Asolo Prosecco sempre Docg. Tra i grandi rossi troviamo il **Valpolicella Superiore** perfetto con Bigoli al sugo d'anatra, o l'**Amarone della Valpolicella** con i suoi sentori di frutti di bosco, amarene, ciliegie, prugne, ma anche spezie e cioccolato, con un gusto robusto e pieno. La parte dolce della

Valpolicella è rappresentata dal **Recioto** un vino passito ottimo con il cioccolato e le crostate ai frutti di bosco. **Colli Berici Tai Rosso**, ottenuto dal Tai, vitigno autoctono dei Colli Berici, un bouquet con note di ciliegia, lampone, viola e spezie, i suoi tannini delicati accompagnano bene la Soppressa Vicentina Dop. La freschezza e l'eleganza dei profumi del **Soave Superiore**, min. 70% di Garganega, è perfetta con le Sarde in saor. **Breganze Vespaiole**, min. 85% Vespaiole, con i sentori di frutta matura e tropicale, con la sua buona freschezza si abbina con il Baccalà alla vicentina. Molti sono i vini dolci veneti: **Breganze Torcolato**, **Recioto di Soave**, **Gambellara Classico Vin Santo** e **Colli Euganei Fior d'Arancio Spumante** che regala un abbinamento di tradizione con il Pandoro di Verona.



RISOTTO CON PORCINI, PETTO D'OCA E ROBIOLA Ingredienti per 4 persone:

Riso Vialone Nano g. 240
Petto d'oca 7 fette
Porcini del Cadore 2 pezzi
Grana Padano Dop 2 cucchiari
Burro q.b.
Olio q.b.
Sale q.b.
Prezzemolo trito q.b.
Brodo vegetale q.b.
Robiola g. 200

Procedimento

Pulire e trafilare i funghi porcini. In una casseruola fate tostare il riso con una noce di burro e due cucchiari di olio, aggiungete il petto d'oca e irrorate con il brodo vegetale, incorporate i porcini trafilati. Fate cuocere mescolando per circa dieci minuti e, all'occorrenza, aggiungete il brodo. Quando il risotto risulta al dente, aggiungere un'altra noce di burro, qualche cucchiario di olio e due cucchiari di Grana Padano Dop. Assaggiare e aggiustare il sale. Servite ben caldo con una quenelle di robiola al centro del piatto.

... e nel piatto

Con abbinamento vino a cura di Cinzia Mattioli, ristoratrice e sommelier

Questa rubrica nasce dalla ricerca di un percorso enogastronomico regionale a cura di Cinzia Mattioli, con la collaborazione delle Donne del Vino ristoratrici, e la proposta dei loro piatti tipici. Eccoci al Veneto. A questa ricetta Cinzia Mattioli ha abbinato un giovane Valpolicella classico.

La ricetta del Risotto porcini, petto d'oca e robiola è suggerita dalla Donna del Vino **Roberta Ballarin del Ristorante Al Larin da Bepo a Vittorio Veneto (TV)** www.allarindabepo.com

IL VINO. VALPOLICELLA CLASSICO
Un giovane Valpolicella classico. Zona di produzione provincia di Verona. Questo vino è ottenuto dalla vinificazione di uve autoctone Corvina e/o Corvinone/Molinara/Rondinella. Questo vino, dal colore rosso rubino ha un profumo intenso, sapore pieno e ricco spezie, mandorla amara, marasca, buona morbidezza.



LUNGO LE STRADE DELL'ENOTURISMO

di Cinzia Tosetti - giornalista

Le aziende della Donne del Vino sono dislocate in molti luoghi del Veneto dove sussistono storie di vino e cultura e dove gli incantevoli paesaggi sono stati plasmati dalla natura e dalla mano dell'uomo. La regione, morfologicamente molto eterogenea, è una collana di suggestivi paesaggi uniti tra loro da un filo fatto di paziente lavoro contadino e legato indissolubilmente al vino e alle tante tradizioni gastronomiche locali. Partendo dalla fascia costiera ad oriente che si affaccia sull'Adriatico, con la città di Venezia che ha donato il suo leone alla regione, troviamo la pianura che risale verso i sopiti vulcani dei Colli Euganei e i Colli Berici, per arrivare a settentrione, passando per le fresche rive del lago di Garda alle Dolomiti Bellunesi e alle Alpi. In questo ampio e diversificato contesto si snodano talune tra le più famose e conosciute denominazioni italiane tra cui i cru identificati nelle Unità geografiche aggiuntive delle colline del Soave, riconosciute dalla Fao come Patrimonio Agricolo Globale, e le colline del Prosecco di Conegliano e Valdobbiadene divenute nel luglio 2019 Patrimonio Mondiale dell'Umanità. Sedici sono le Strade del Vino che si snodano sul territorio tra la qualità delle Denominazioni di origine e l'eccellenza delle 15 Garantite, e richiamano sempre più un numero maggiore di viaggiatori e appassionati di enoturismo, attratti da aziende spesso all'avanguardia, nel panorama italiano, per accoglienza e ricettività. Quindi, dopo la conclamata qualità del vino, le Donne del Vino del Veneto hanno aperto nuove sfide a un turismo globale e integrato, con la grande capacità di accoglienza e l'opportunità di comunicare l'azienda e il ricco territorio.



TUTTO **WINE**

#THE NEW WINE HUB

TUTTO**FOOD**
MILANO

Per informazioni: 02 72222825/26/28 - tuttowine@uiv.it

FIERA MILANO

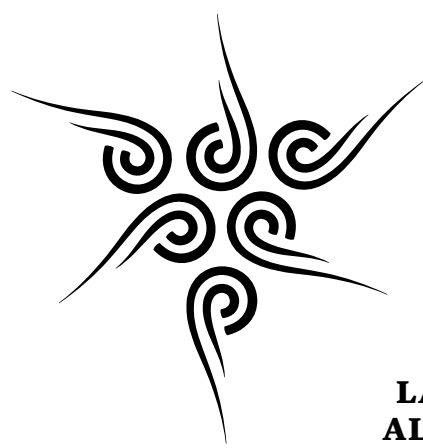
17-20 MAGGIO 2021

Organized by

FIERA MILANO

In collaborazione con

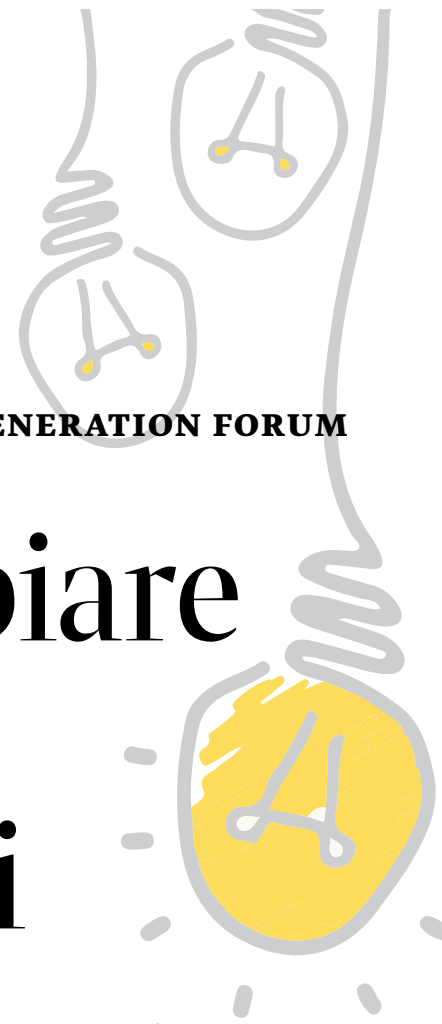
UNIONE ITALIANA VINI



AGIVI
ASSOCIAZIONE
GIOVANI IMPRENDITORI
VINICOLI ITALIANI

**LA SECONDA VOLTA DEL WINE GENERATION FORUM
ALLA MILANO WINE WEEK**

Imparare a cambiare per apprendere dalle innovazioni



Palazzo Castiglioni, sede della Confcommercio e vero e proprio manifesto a Milano dell'Art Nouveau, ha fatto da scenario alla seconda edizione del Wine Generation Forum, evento di networking costruito e organizzato da Agivi, Associazione giovanile di Unione Italiana Vini, che sin dalla fondazione del Forum lo scorso anno ha avuto in Federico Gordini, fondatore e presidente della Milano Wine Week, un partner di spessore, conosciuto anche a livello internazionale. Testimonianze a confronto per un futuro già oggi realtà

di GIOVANNA MOLDENHAUER



È stato proprio "Imparare dal cambiamento" il focus della giornata di lavoro - organizzata dalla terza edizione della Milano Wine Week svoltasi nella prima settimana di ottobre nella capitale meneghina - dedicata ai Millennials del vino che hanno già assunto la guida delle aziende o che sono in procinto di farlo. Una seconda edizione del Wine Generation Forum che quest'anno si è presentato con un format ibrido, dato che è stato possibile seguire i lavori non solo fisicamente, ma anche in digitale con connessioni in diretta o raggiunte da contenuti on-demand.

Prima di addentrarci nello svolgimento della giornata, due parole sulla "giovanile" dell'Unione Italiana Vini, Agivi, nata nel 1989 che associa giovani imprenditori e operatori vinicoli italiani tra i 18 e i 40 anni, impegnati direttamente o indirettamente nelle attività aziendali, uniti per accrescere i valori, l'intesa e lo spirito di coesione fra le aziende del settore. Una squadra che riunisce oltre 80 giovani leve delle imprese vinicole di tutte le tipologie e regioni italiane. Educazione, promozione e sistema sono le key word dell'Associazione: i tre asset strategici del cambio generazionale del mondo del vino.

Asset che sono tornati al centro del Forum articolato in tre sessioni che presenteremo via via. In quella del mattino si sono succeduti sul palcoscenico 5 case studies by Agivi in tema d'innovazione, turismo del vino, retail, marketing e comunicazione e sostenibilità, seguiti in seconda battuta da altre 5 start-up vitivinicole sugli stessi argomenti, interventi tutti contrassegnati da contenuti di alto valore aggiunto in fatto di innovazione e competitività, senza tralasciare un'originalità tipica italiana.

A introdurre i lavori sono stati i saluti di **Federico Gordini** rivolti ai presenti (comunque numerosi nonostante il momento difficile che sta attraversando Milano) e "alle tantissime persone che ci stanno seguendo dalla piattaforma digitale, anche dall'estero. Questo è un appuntamento a cui personalmente tengo moltissimo sin dalla prima edizione in cui lo abbiamo costruito, pensato. È un appuntamento importante per Milano che in questi giorni è la capitale del vino che guarda al domani dove le nuove generazioni che lavorano in questo mondo, non solo come produttori ma anche con ➡

Federico Gordini



Un filo di emozioni
Specialisti nella realizzazione di gabbiette fermatappo.

MUSELET OL S.r.l.
Unità produttiva: Via Asti 26, 10019 - Strambino (TO)
Tel: 0125 281786 · Fax: 0125 281368
info@muselet-ol.com - www.muselet-ol.com

Violante Gardini
Cinelli Colombini
e, più a destra,
Enrico Gobino



nuove professioni, stanno facendo crescere il dialogo. Riteniamo che il Wine Generation Forum debba focalizzarsi sugli strumenti per superare al meglio i cambiamenti, confrontandoci con esperienze italiane e internazionali". Quindi ha passato la parola a **Violante Gardini Cinelli Colombini**, presidente di Agivi. "Il cambio generazionale è tra le sfide più importanti per il futuro del settore del vino made in Italy. In una fase di grande cambiamento, come quella attuale, i giovani del vino italiano devono giocare una grande partita confrontandosi sempre di più con i competitor internazionali e con i consumatori millennials sempre più connessi. Formazione, confronto e gioco di squadra sono le condizioni necessarie per continuare a far crescere il vino tricolore nel mondo. Per questo è importante creare occasioni di networking tra i nuovi protagonisti del settore anche a livello internazionale". Proseguendo poi: "Io credo nel vino italiano e credo che essere soli, non porti da nessuna parte. Quando si prendono decisioni importanti, dopo essersi confrontati e parlati di idee, progetti, conduce a delle nuove idee. Questo è quello che credono i giovani del vino italiano che andranno a sostituire chi li ha preceduti con l'intento di essere migliori, come ci ha insegnato Unione Italiana Vini. Agivi vuole dire anche essere insieme, fare corsi di formazione mirati alle problematiche attuali e tavole rotonde su temi di attualità come diffondere la cultura del bere responsabile, andare a visitare cantine e luoghi rinomati in Italia e all'estero. La prima sessione di questo WGF è dedicata a 5 giovani che con coraggio stanno facendo qualcosa di nuovo, ci credono e hanno realizzato progetti innovativi". È stata quindi la volta di **Luca Giavi**, direttore del Consorzio di tutela del Prosecco Doc sul palco, che dopo avere ricordato il ruolo del Consorzio fin dalla precedente edizione del Wine Generation Forum, ha sottolineato come "siamo consapevoli di essere un mondo che deve il proprio successo ai Millennials e alle donne in particolare. Occasioni come il Wine Generation Forum ci permettono di parlare all'imprenditoria giovanile che ci auguriamo farà grande il nostro Paese nel mondo, ma anche di parlare loro come consumatori per capire quali saranno le loro esigenze, essere in grado di intercettarli e portare loro la nostra cultura, il nostro know-how".

Cinque case studies

La presidente di Agivi ha poi introdotto i 5 case studies partendo in questa direzione dal caso di Mora e Memo, azienda sarda tutta al femminile creata, nel 2011, da **Elisabetta Pala** che ha puntato sul target di mercato 20-45 anni, soprattutto sulle piazze internazionali. In questa prospettiva ha rivoluzionato lo styling della bottiglia in chiave femminile, ribadendolo nelle etichette e creando nomi in stile friendly che richiamassero soprattutto i vitigni Cannonau, Monica e Vermentino, nella convinzione che è passato il tempo del binomio vino-status e interpretando in questo modo il tema del retail. L'experience, intesa come valore aggiunto del turismo del vino, è stata al centro dell'approfondimento successivo firmato dal Museo Wine Experience by Mondodelvino di Priocca in Piemonte dove il visitatore si trova ad attraversare un corridoio multisensoriale dal territorio al bicchiere prima di entrare in cantina. **Enrico Gobino**, direttore marketing del Gruppo MDV e vice presidente dell'Associazione ha così commentato: "Il Wine Generation Forum è una bellissima opportunità e una grande intuizione creata in collaborazione tra Milano Wine Week e Agivi per dare visibi-



lità a iniziative che parlano alle giovani generazioni e sono da esse sviluppate. Un appuntamento denso di contenuti da parte di start-up e iniziative imprenditoriali svolte da giovani, ma anche momenti per far intervenire grandi nomi della comunicazione e del marketing del vino internazionale. Il Forum è stato uno dei picchi più elevati raggiunti dalla Milano Wine Week".

A caccia di giovani consumatori anche la case history di Ferro 13 dal Veneto, per l'aspetto Marketing e comunicazione, introdotto da **Gabriele Stringa** che, con altri 4 amici, ha creato nel 2015 un brand per i Millennials, dalla scelta delle uve al naming, fino alla comunicazione anche social. Cinque esperienze diverse per etichette contraddistinte da freschezza - acidità - struttura - tannini - colore, prendendo vini da 9 regioni, creando con Marco Bernabei, figlio del noto enologo, dei blend studiati nei minimi dettagli con grande attenzione alla qualità.

Sull'aspetto della sostenibilità è intervenuta la cantina Mossi 1558. **Silvia Mandini** responsabile marketing della cantina, ha raccontato la partnership dell'azienda con Valor in Vitis, un gruppo di studio operativo della Regione Emilia Romagna, che ha l'obiettivo di valorizzare le varietà di uva tipiche del Piacentino in rapporto alle conseguenze del cambiamento climatico in corso, attraverso la selezione di uve resilienti in supporto a quelle tradizionali per la creazione di vini integri nella loro acidità e in un contesto di mutate condizioni climatiche e sociali.

Riguardo all'innovazione, **Emanuela Tamburini**, titolare dell'omonima azienda vinicola di Gambassi Terme (Fi), si è fatta portavoce della storia di un matrimonio vinicolo singolare tra Italia e Portogallo. Da un lato il Sangiovese e il Chianti, e dall'altro il Touriga Nacional e il Douro, entrambi rappresentanti di alta vitivinicoltura. Il risultato è un vino molto particolare, il Doucana, nome che racchiude in sé sia la regione del Douro che la Toscana. Ora si sta studiando di replicare un nuovo blend.

Cinque Start Up

La seconda sessione è stata introdotta da **Carlo Vischi**, advisor Sviluppo agroalimentare, e **Febo Leondini**, tutor del Master Trade Management di Luiss Business School, che hanno presentato 5 giovani imprenditori, protagonisti di esperienze particolari nello Start Up Village della Milano Wine Week.

La sostenibilità è stata interpretata da Grape con **Simona Campolongo** che nel 2011, come spin-off dell'Università di Torino, ha creato una selezione di lieviti a km zero in cui il produttore può scegliere quali parametri tecnologici adottare e il vigore fermentativo in visione del vino che si intende produrre. Il progetto su cui Grape ha acquisito una grande esperienza negli anni è quello che riguarda la selezione di lieviti e batteri lattici con particolari attitudini e caratteristiche fermentative.

Il tema del turismo del vino è stato sviluppato da **Stefano Tulli** che, con il socio Denis Seghetti, esperto di web, ha fondato Winedering.com originato dalla fusione delle parole "wine" e "wandering" passeggiare. Infatti si parla di tour enogastronomici e di enoturismo. Una sorta di Trip Advisor del vino che nasce con l'ispirazione di essere una piattaforma internazionale che possa guidare l'enoturista alla scoperta dei territori e delle cantine, grazie proprio alle recensioni lasciate da altri utenti. Per il tema della comunicazione e marketing ha preso la parola **Marco Simonini** di dishcovery.menu, una startup innovativa nata con l'obiettivo di trasformare il modo in cui i turisti vivono le proprie esperienze culinarie e, contemporaneamente, fornire ai



SE PUOI PENSARLO,
PUOI FARLO.



MILANO WINE WEEK

MILANO WINE WEEK INNOVA E CRESCE

E intanto si lavora già alla quarta edizione, in programma dal 2 al 10 ottobre 2021

Oltre 300 eventi fisici, per un totale di 10.000 presenze attive distribuite nell'arco di 9 giorni nei due headquarter, con l'aggiunta di tutti i partecipanti alle iniziative nei ristoranti, nei locali, nelle location partner e nei "wine district". In più, un seguito significativo anche via web, con 3.000 operatori e buyer di mezzo mondo connessi in diretta, per una crescita complessiva stimata nell'ordine del 20%. Questi in sintesi i numeri della terza edizione della Milano Wine Week, conclusasi l'11 ottobre e che era stata aperta con l'evento inaugurale dello scorso 5 ottobre, organizzato in collaborazione con Unione Italiana Vini, a cui avevano partecipato tra gli altri la ministra Teresa Bellanova, il sottosegretario agli Esteri,

Manlio Di Stefano, l'eurodeputato Paolo De Castro e il segretario del Ceev, Ignacio Sanchez Recarte (vedi Il Corriere Vinicolo n° 32 del 12 ottobre).

Tutto questo è avvenuto grazie a un ampliamento degli eventi fisici, che sono stati fruibili sia dal vivo sia digitalmente tramite l'innovativa piattaforma Digital Wine Fair, grazie alla quale professionisti e buyer internazionali – quasi 5.000 gli utenti che si sono registrati – hanno potuto collegarsi in diretta da ogni parte del mondo per partecipare alle varie iniziative in palinsesto, ben 76 tra masterclass, forum, webinar ecc. Il tutto, a beneficio delle cantine e dei consorzi partecipanti che, abbattendo i confini fisici, hanno potuto interagire con un pubblico business più ampio, vedendo moltiplicate le occasioni di contatto e scambio commerciale. In 9 giorni di manifestazione, infatti, la piattaforma ha supportato più di 110 ore di "live streaming", garantendo ai partecipanti, oltre alla massima qualità video, una "digital human experience" unica e senza precedenti per desktop e mobile.

"Con la Digital Wine Fair – ha dichiarato **Federico Gordini**, presidente di Milano Wine Week – abbiamo voluto portare nel mondo degli eventi, in particolare nel settore vitivinicolo, una modalità tanto smart quanto innovativa di fare business. L'edizione 2020 ha segnato uno spartiacque nel modo di competere e ha voluto dotare l'intero sistema vitivinicolo degli strumenti adatti per affacciarsi con forza sul panorama internazionale. Tutto questo – prosegue Gordini – non sarebbe stato possibile se non facendo sistema. Dietro il successo della Milano Wine Week infatti, c'è una grande squadra di lavoro fatta di aziende, di consorzi, di partner, di istituzioni che, nonostante gli ostacoli, si sono messi a disposizione e hanno creduto nella realizzazione di un evento di grande respiro in un momento così difficile. Ci attendiamo dunque che anche le istituzioni governative competenti, in aggiunta a quelle locali, promuovano un intervento incisivo a supporto di questa manifestazione che, grazie all'investimento privato di grandi risorse e passione da parte dei collaboratori, ha rappresentato fin dalle origini una grande occasione di promozione per il settore, e rappresenta nel 2020 la prima grande occasione di internazionalizzazione del vino italiano. Questo è il modello di riferimento al servizio dell'Italia del futuro che riparte da Milano. Torneremo con la quarta edizione della manifestazione dal 2 al 10 ottobre 2021, un'edizione che implementerà anche tutte le attività che quest'anno abbiamo dovuto giocoforza accantonare. Che la prossima possa essere una Milano Wine Week di socialità, di feste, di eventi molto più aperti e partecipati, che auspichiamo possano tornare a svolgersi come nella tradizione delle prime due edizioni della manifestazione".



ristoratori un servizio in grado di promuovere la loro lista di piatti in tutte le lingue. Il servizio, collegato con un codice Qr, non fornisce solo la traduzione ma racconta dettagli sulla cultura culinaria, ingredienti, allergeni, abbinamenti di vini dei locali aderenti. Il tema del retail ha visto l'intervento di **Andrea Antinori** che ha creato winelivery.com, dove con una App è possibile scegliere, con consegna a domicilio in 30 minuti e alla temperatura ideale, vino, birra, alcolici, cocktail, acqua e ghiaccio: esperienza partita inizialmente a Milano, ma ora attiva in molte città della nostra penisola da nord a sud, isole maggiori comprese. È una piattaforma tecnologica che integra distribuzione e comunicazione per l'industria dei vini e delle bevande alcoliche. Sul versante B2B offre servizi di consegna a domicilio sia a privati che aziende, offrendo così un canale media che i produttori e i marchi del comparto utilizzano per promuovere i propri prodotti.

A conclusione degli interventi della mattinata il tema dell'innovazione è stato presentato da **Guillermo Pontis** enologo, argentino di nascita, che ha lanciato quella che, negli obiettivi del progetto, è a tutti gli effetti una nuova categoria di vino Interblend. Un vino che ha una peculiarità unica nel panorama vitivinicolo internazionale, quello di essere creato dall'assemblaggio di vini che provengono, fisicamente, da 9 tra nazioni e da continenti diversi che rappresentano l'80% del vino nel mondo. È stato scelto un vitigno rappresentativo per ognuna delle provenienze, con il Sangiovese per l'Italia, e ogni vino viene prodotto nel paese di provenienza e trasportato, con adeguate precauzioni nella Napa Valley dove vengono assemblati. La gamma comprende 8 blend, 3 superblend e 1 vino fatto con le uve di tutte le nazioni.

Una mattinata quindi densa di contenuti, propositività, intuizioni messe in risalto da Agivi, decisamente interessante e di spessore all'ascolto.

I Wine Talks

Il pomeriggio del Wine Generation Forum, per la terza sessione, ha visto i giovani professionisti del settore partecipare a diversi Wine Talks, parte in presenza e altri in collegamento, dove i cinque principali temi di interesse del Forum sono stati raccontati da relatori di chiara fama in ambito italiano e internazionale con la formula della conversazione one to one, moderati e supportati talvolta da Federico Gordini.

Il tema della sostenibilità è stato trattato da **Charlotte De Sousa**, dell'omonima Maison champenoise della Côte des Blancs, profondamente impegnata in un'elaborazione rispettosa dei ritmi naturali dello Champagne. Le vigne sono coltivate con metodi biodinamici e tecniche volte a esaltare il terroir; la certificazione in agricoltura biologica è del 2010, quella Demeter del 2013. A dialogare con lei in tema di sostenibilità, **Simone Sampò**, direttore dell'Istituto internazionale di Elicicoltura. L'Istituto, in collaborazione con l'Università di Scienze Gastronomiche di Pollenzo, ha elaborato il Disciplinary Chiocciola di Cherasco e, in collaborazione con l'Associazione nazionale elicicoltori (di cui Sampò è presidente) ha creato MullerOne, macchinario che attraverso l'ozono estrae la bava di lumaca Helix (utilizzata con le vinacce di Nebbiolo per produrre prodotti cosmetici, ndr), garantendo totale benessere ai molluschi e ottenendo un prodotto di alta qualità chimica, organolettica e sostenibile.

Il successivo Wine talk è stato a tre sul tema del turismo del vino. Dall'Italia è intervenuta **Francesca Planeta**, interprete e artefice di una riscoperta della Sicilia da diversi punti di vista. Protagonista con l'azienda di famiglia del rinascimento vinicolo dell'isola, è la visionaria madrina di una nuova forma di ospitalità e di promozione artistica. Si è confrontata con **Filippo Magnani**, considerato tra i pionieri nel settore del wine travel in Italia, che nel 1999, dopo una lunga esperienza lavorativa nel mondo dell'hotellerie in

Usa, ha fondato Fufluns Wine Tour con l'intento di far fronte all'esigenza di confezionare tour e itinerari improntati sul migliore made in Italy enogastronomico. Dagli Stati Uniti si è connessa con loro **Linsey Simpson Gallagher**, presidente di Visit Napa Valley. Il fenomeno dell'enoturismo si è iniziato a sviluppare 30 anni fa proprio in California e in questo arco di tempo il distretto della Napa Valley ha raggiunto livelli di eccellenza e una eccezionale rilevanza economica.

In seguito per comunicazione e marketing è intervenuto **Giovanni Geddes da Filicaja**, ad di Frescobaldi e ceo di Ornellaia, divenuta in trentacinque anni espressione della nuova enologia bolgherese. Ha inoltre trasformato la tenuta in uno scrigno di opere d'arte grazie all'incarico, affidato ogni anno a un artista diverso, d'interpretazione della Vendemmia d'Artista a cui è anche collegata un'asta, con scopi benefici, di grandi formati. A dialogare con lui **Kristen Reitzell** che supervisiona il team di pubbliche relazioni presso Jackson Family Wines, azienda vinicola a conduzione familiare fondata nel 1982. La collezione di aziende vinicole della famiglia Jackson abbraccia le regioni enologiche di tutto il mondo, dalla California all'Oregon, Francia, Italia, Australia, Cile e Sud Africa.

In seguito è stata la volta del tema retail con **Heini Zachariassen**, fondatore e ceo di Vivino, la più grande comunità vinicola del mondo. La spinta di Zachariassen a risolvere i problemi e l'attitudine dinamica del personaggio hanno spinto la crescita esponenziale di Vivino che ha superato quest'anno i 40 milioni di utenti. A interagire con lui, **Paul Mabray**, ceo presso Emetry (piattaforma di analisi dei dati di mercato del vino). Mabray è stato un potente agente di cambiamento nel settore del vino, iniziando la sua carriera nelle tradizionali vendite e marketing a tre livelli con Napa Ale Works, e successivamente innovando modelli di vendita e marketing diretti al consumatore con Niebaum Coppola. Da allora ha lavorato con WineShopper.com e Wine.com quando sono entrati nello spazio digitale del vino. È il fondatore di due società che hanno guidato in modo significativo la trasformazione digitale del panorama vinicolo statunitense: prima con l'e-commerce di Inertia Beverage Group, che si è poi trasformato nella piattaforma pionieristica di e-commerce del vino WineDirect.com, e poi implementando i social media e la gestione delle relazioni con i clienti sociali con VinTank.com.

A chiudere i Wine Talk, per il tema innovazione, si è collegato **Greg Lambrecht** ideatore di Coravin, un progetto nato per offrire un'esperienza unica agli amanti del vino, diventando un'azienda in costante evoluzione che nel corso degli anni ha continuamente innovato lo scenario di questo settore che si è confrontato con Luca Giavi. I device Coravin sono dotati di un sistema brevettato ed estremamente innovativo che permette la mescolta del vino senza che la bottiglia venga stappata, con la conseguenza di poter conservare e preservare tutte le caratteristiche originali del vino per i futuri assaggi.

Numerose esperienze a confronto nel corso di una giornata intensa di lavori che hanno illuminato sentieri verso il futuro che attendono di esser percorsi da un numero sempre maggiore di imprese e operatori, giovani e non.



PRESSPALL
IL PALLET PRESSATO
by CORNO PALLETS

www.presspall.it

La nuova gamma di pallet in legno pressato, il vostro interlocutore di sempre.

Ecologico, sicuro, impilabile, salvaspazio.

☑ **Conforme a ISPM 15 e esportabile in tutto il mondo senza necessità di trattamenti antiparassitari.**

Official partner

INKA

INGELIN
BIOLOGICITÀ

binderholz

CORNO PALLETS

Corno Pallets s.r.l.
Via Revello 38
12037 Saluzzo (CN)
Tel. +39 0175 45531
info@cornopallets.it
www.cornopallets.it

Prodotti per la Filtrazione

Strati / Sacchi / Cartucce / Impianti



3M™ Zeta Plus Serie HT



3M Zeta Plus™ Serie HN



3M™ Series 500
Liquid Filter Bags



3M™ LifeASSURE™



3M Betafine™ Serie PBG

Strati Filtranti e Lenticolari

Elevata affidabilità dei processi.
Maggiore resistenza alla sanificazione.

Strati Filtranti: riduzione significativa dei contaminanti particellari e dei microorganismi.

Strati Lenticolari: il sistema chiuso elimina le perdite di vino, la contaminazione da muffe, insetti e protegge dall'ossidazione. Prolunga la vita operativa abbassando il costo/litro del vino.

Sacchi Filtranti

Sfrutta l'esperienza di produzione e filtrazione di **3M** per fornire soluzioni convenienti nelle applicazioni in cui serve un filtro di sicurezza e protezione.

Cartucce Filtranti

Cartucce filtranti in polipropilene con elevata durata di utilizzo, affidabilità e resistenza.

Cartucce per la prefiltrazione e la microfiltrazione in polipropilene, PES o nylon, tutti con plissettatura brevettata APT (= Advanced Pleat Technology).



QR Filter – Quality Respect **QR filter** QUALITY RESPECT powered by tebaldi

Un sistema di filtrazione ortogonale di Tebaldi progettato per filtrare in un solo passaggio i vini dopo la chiarifica e prepararli alla microfiltrazione.

Composto da housing per cartucce 3M™ Serie 740 High Capacity da 40" e 3M Betafine™ Serie PBG da 30".

Rispetto della qualità e struttura del vino. Facilità di utilizzo.

Un'alternativa, a ridotto impatto ambientale, a filtri a farina e cartoni.

Servizio di assistenza tecnica dedicata grazie al *Filtration Team Tebaldi*

3M | Distributore

Tebaldi.it

Tebaldi Srl – via Colomba 14, 37030 Colognola ai Colli (VR) – tel. 045 76 75 023
www.tebaldi.it – tebaldi@tebaldi.it

VITICOLTURA EROICA 2.0 Dopo il decreto, la sfida del mercato

Qui sotto un momento dell'incontro.
Da sinistra: Alessandro Fede Pellone,
Giulio Somma, Michele Zanardo
e Stefano Celi

INCONTRO-DIBATTITO PROMOSSO DAL CERVIM ALLA MILANO WINE WEEK



Oggi che i vigneti eroici e storici sono individuabili con chiari criteri di legge, inizia la partita vera con il mercato. Dopo la grave crisi dovuta al Covid quali supporti per una viticoltura di microimprese che vivono di turismo e ristorazione locale? Oltre l'Ocm e i Psr, la necessità di associarsi e di arrivare con il termine “eroico” in etichetta

Adesso è pronta al grande salto: per la viticoltura eroica si aprono finalmente nuove opportunità, nuove conquiste. Più tutela e valorizzazione per un segmento vitivinicolo che dalle Alpi a Pantelleria, rappresenta elevata qualità, biodiversità e un patrimonio paesaggistico e ambientale di inestimabile valore. Un risultato atteso da tempo dopo che l'articolo 7 del Testo Unico del Vino aveva introdotto da parte dello Stato interventi di “salvaguardia dei vigneti eroici e storici” istituendo un cluster di vigneti che ora, dopo la firma del decreto attuativo da parte dei ministri dell'Agricoltura, dell'Ambiente e dei Beni culturali avvenuta di recente, diventano, finalmente, individuabili con chiari criteri di legge. Un passo in avanti decisivo quello rappresentato dal decreto interministeriale, in attuazione di quanto disposto dal comma 3 dell'articolo citato del Testo Unico che rende concreto l'impegno dello Stato nella salvaguardia di questa viticoltura, grazie al quale i soggetti interessati potranno finalmente presentare alle Regioni di competenza le domande per il riconoscimento di questi particolari vigneti. Una prospettiva nuova da cui prenderà il via un rilancio in grande stile della viticoltura “estrema” che non poteva avere una vetrina migliore della Milano Wine Week, dove il Cervim ha promosso l'incontro-dibattito “Tutela e salvaguardia della viticoltura eroica: le novità del decreto attuativo”.

Moderato da **Giulio Somma**, direttore Corriere Vinicolo, l'incontro è stato aperto dal “padrone di casa” **Federico Gordini**, presidente di Milano Wine Week, che ha evidenziato “la forza dello storytelling per la viticoltura eroica che merita di essere conosciuta, perché esprime grandi vini e territori straordinari”. Una viticoltura eroica e di montagna che “rappresenta un comparto piccolo in termini quantitativi ma molto grande e forte in termini di valore - ha detto Somma nell'introdurre i lavori - perché riguarda una realtà di viticoltori che hanno proseguito la loro attività in ambienti difficili; appunto estremi, la cui valenza va ben al di là dell'aspetto economico. Significativo in tal senso il fatto che questo decreto sia stato firmato oltre che dalla ministra delle Politiche agricole, Teresa Bellanova, anche da Dario Franceschini, ministro dei Beni culturali, e da Sergio Costa, ministro dell'Ambiente, segno che l'agricoltura, e in particolare questa viticoltura, è non solo produzione ma anche paesaggio e tutela dell'ambientale e delle culture territoriali. Un valore comunicativo e culturale - ha detto ancora Somma - oggi finalmente riconosciuto e riconoscibile grazie al grande lavoro condotto dal Cervim negli ultimi 5 anni che ha portato a dare un nome e un'identità a produzioni particolari da portare sul mercato; ha messo il sigillo e il suggello a un comparto produttivo che difende ambiente e biodiversità, rafforza identità culturali e sociali attraverso il presidio economico di territori difficili”. Perché il vino è anche “il motore economico di queste comunità montane che vanno preservate, aiutate, incentivate e valorizzate sempre più”.

Un messaggio lanciato dal direttore del nostro giornale e accolto dalla politica, innanzitutto. Il sottosegretario Mipaaf **Giuseppe L'Abbate** nel suo video messaggio ha parlato di “sistemi produttivi a grande valenza ambientale, conservazione della biodiversità, che contribuiscono al non abbandono dei territori. In questi contesti

niente è facile, i viticoltori ad esempio non possono usare la meccanizzazione come in altri ambienti. Dobbiamo e possiamo mettere in atto strategie di promozione e comunicazione dei vini eroici sui mercati internazionali, insieme al Ministero degli Affari esteri e con l'Ice”. Del resto “chi lavora in determinate realtà e condizioni - ha informato in una sua comunicazione il presidente Comagri della Camera, **Filippo Gallinella** - deve essere premiato e valorizzato. Non basta riconoscerlo, queste realtà che più di altre hanno sofferto la crisi dovuta alla pandemia vanno aiutate anche con strumenti specifici. Ci sono diverse possibilità a disposizione, in particolare sulla promozione. Vanno individuate quelle che possono ottimizzare le tante realtà produttive che operano in situazioni estreme: gli strumenti ora ci sono basta metterli in pratica”.

Il lavoro del Cervim e il ruolo delle Regioni

Un ruolo assolutamente importante devono avere anche le Regioni cui spetta oggi il compito di riconoscere ufficialmente queste realtà e supportarle con strumenti di valorizzazione e promozione adeguati. Ad aprire gli interventi delle Regioni è stato **Renzo Testolin**, presidente della Regione Valle d'Aosta con funzioni di assessore ad interim all'Agricoltura, che ha ricordato il lungo e appassionato lavoro svolto dal Cervim per riunire e dare voce a questo comparto produttivo che trova proprio nella Valle d'Aosta una delle sue realtà di punta. Il decreto ministeriale segna il successo di questa prima fase del lavoro del Cervim, ha detto Testolin, ma anche il punto di partenza di una nuova stagione di rilancio della viticoltura eroica nella quale la Valle d'Aosta vorrà giocare un ruolo di primo piano.

“Il decreto è finalmente una grande occasione per far uscire la viticoltura eroica dall'idea di una piccola nicchia e promuoverla a fiore all'occhiello della viticoltura italiana - gli ha fatto eco **Dario Cartabellotta**, direttore generale dell'Assessorato dell'Agricoltura della Regione Sicilia intervenuto al dibattito - noi abbiamo fatto un passo concreto in questa direzione. Con l'ultimo bando regionale abbiamo approvato investimenti a progetti non solo per la grande viticoltura ma anche e soprattutto guardando le realtà più piccole come, ad esempio, la viticoltura dell'Etna o delle isole che si misura con 2 o 3 ettari di superficie. Per supportare queste realtà abbiamo abbassato a 10 mila euro la soglia minima dei progetti Ocm di investimento per attività di promozione e di mantenimento di strutture storiche che caratterizzano questa viticoltura come i palmeti, bai, i magazzini di conservazione. Un'azione dove il Cervim è stato ed è un grande nostro alleato”. Se in Sicilia si abbassa la soglia minima dei progetti con fondi europei, in Toscana si spinge sull'associazionismo tra imprese. “La viticoltura eroica passa anche attraverso realtà particolari non sempre conosciute come, ad esempio, piccole isole quali Gorgona o Pianosa - ha sottolineato **Gennaro Giliberti**, dirigente assessorato regionale all'Agricoltura - dove si tinge di sociale avendo coinvolto storici locali recuperati, due piccole comunità di detenuti. Come Regione Toscana stiamo tentando l'esperimento dell'aggregazione: cioè mettere insieme piccole ma straordinariamente significative produzioni eroiche, per dare luogo a una forza che ha un potenziale enorme. Oltre ai fondi Ocm, che si rivolgono però a mercati lontani, i Paesi terzi, va tenuto conto del Psr che offre invece

la possibilità ai piccoli o piccolissimi consorzi di fare promozione sul mercato interno. In Toscana, abbiamo raccolto con bandi del Psr una progettualità insperata di realtà associative tra piccole imprese. Una strada nuova per dare futuro alla viticoltura eroica”.

Tornando al dettato del Decreto - firmato solo pochi giorni prima del convegno dopo un ultimo passaggio alla Corte dei Conti - il presidente del Cervim, **Stefano Celi**, ha sottolineato che “rappresenta un punto di arrivo perché è la conclusione di un lavoro durato alcuni anni da parte del Cervim e dell'ex presidente Roberto Gaudio, ma è anche e soprattutto un punto di partenza perché rappresenta la base di un rilancio strutturato per l'intera viticoltura eroica e per i territori in cui essa gravita. Per i viticoltori, sono importanti le risorse a disposizione, ma sono importanti anche le politiche a sostegno del settore, prima tra tutte una minore burocrazia che pesa molto e concretamente nelle economie delle singole aziende”. L'auspicio che la burocrazia non renda macchinosa, difficoltosa e dai tempi lunghi la concretizzazione di “questo fondamentale decreto per il comparto” è stato l'auspicio di **Sabrina Diamanti**, presidente del Conaf, Consiglio degli ordini nazionali dei dottori agronomi e forestali, che ha evidenziato quanto gli agronomi italiani siano impegnati sul fronte della viticoltura eroica, modello culturale che valorizza quanto l'agricoltura non sia solo produzione ma anche paesaggio e tutela dell'ambiente.

La viticoltura eroica in etichetta

Infine, si è toccato il punto cruciale del percorso di valorizzazione: l'etichetta, lo strumento che arriva al consumatore raccontando in estrema sintesi le peculiarità del prodotto racchiuso nella bottiglia. Quando e come si potrà portare in etichetta la viticoltura eroica?

“Va studiato come sia possibile prevedere una menzione ‘viticoltura eroica’ in etichetta - ha risposto **Michele Zanardo**, presidente Comitato Vini - ovviamente con regole certe e per quelle aziende che operano dal vigneto alla cantina, così da premiare i grandi sacrifici dei ‘viticoltori’ estremi. Potremo così andare verso nuove forme di etichettature che riconoscano con apposite diciture il grande lavoro, a volte davvero eroico, di chi è riuscito a produrre un prodotto di qualità in condizioni difficili. Una menzione che ancora non può essere esplicitata in etichetta ma speriamo presto possa trovare il suo giusto riconoscimento agli occhi del consumatore”. Un consumatore che, in questi mesi di pandemia, è drammaticamente mancato per queste aziende che vivono prevalentemente di mercato locale fatto di ristorazione e turismo, gli ambiti economici che hanno sofferto più di tutti la crisi da Covid.

E di mercato si è tornato a parlare in conclusione di dibattito, riflettendo sugli strumenti e i supporti che possono essere offerti a queste micro imprese che, oggi, per problemi dimensionali fanno fatica ad accedere ai fondi Ocm. Soglie di accesso basse per i fondi europei, come la Sicilia, facilitazioni finanziarie per le aggregazioni consortili come in Toscana, ma anche i voucher per la ristorazione, come in Lombardia, che potrebbero essere uno strumento eccellente per rivitalizzare la filiera corta montana tra produttori di vino e ristorazione locale. In tal senso si è espresso **Alessandro Fede Pellone**, presidente di Ersaf

Vigneti eroici e vigneti storici: cosa dice il decreto

Il decreto n. 6899 del 30 giugno 2020 relativo alla “salvaguardia dei vigneti storici ed eroici” in attuazione della Legge n. 238 del 2016 c.d. Testo Unico del Vino stabilisce che il riconoscimento dello status di vigneto eroico o di vigneto storico avverrà per opera delle Regioni, alle quali i soggetti interessati potranno rivolgersi, documentando il possesso dei requisiti richiesti. Sempre alle Regioni spetta la tenuta dell'elenco pubblico dei Vigneti storici ed eroici e i controlli di legge.

► **VIGNETI EROICI:** sono quelli ricadenti in aree soggette a rischio idrogeologico, nelle isole, in zone di particolare pregio paesaggistico o ubicati in condizioni orografiche particolari, gravate da grandi impedimenti alla meccanizzazione. Ad eccezione delle zone già individuate nei piani paesaggistici regionali, i vigneti eroici sono definiti dal possesso di almeno uno dei requisiti seguenti: pendenza media del terreno superiore al 30%; altitudine media superiore ai 500 m s.l.m., con la sola eccezione dei vigneti situati in altipiano; sistemazione degli impianti viticoli su terrazze e gradoni; presenza nelle piccole isole, dove la superficie complessiva del territorio insulare non superi i 250 km².

► **VIGNETI STORICI:** sono tutti quelli segnalati in una determinata superficie o particella prima del 1960. La coltivazione di questi vigneti, per esplicita disposizione, dovrà essere caratterizzata dall'impiego di pratiche e tecniche tradizionali, legate agli ambienti fisici o climatici locali, che mostrino comunque forti legami con i sistemi sociali ed economici del territorio. Sono considerati storici anche i vigneti appartenenti a paesaggi iscritti nel Registro Nazionale dei Paesaggi Rurali di interesse Storico e i vigneti afferenti a territori che hanno ottenuto dall'Unesco il riconoscimento di eccezionale valore universale, a condizione che la viticoltura rientri, in entrambi i casi, tra le motivazioni dell'iscrizione. Così come storici, potranno essere definiti i vigneti ricadenti in aree volte alla conservazione e alla valorizzazione di particolari territori vitivinicoli, oggetto di leggi regionali o individuate dai piani paesaggistici.

Lombardia, l'ente regionale di sviluppo agricolo, che, portando i saluti dell'assessore regionale Fabio Rolfi, ha sottolineato la necessità di aiutare queste realtà produttive “estreme” soprattutto in questo frangente economico.

Tante idee e proposte “che siamo pronti a recepire - ha detto nelle sue conclusioni Stefano Celi - avviando un dialogo dove vogliamo anche noi fare proposte e indicare suggerimenti dalla classe politica e alle istituzioni”. Ad iniziare dal tema della burocrazia, su cui è ritornato il presidente del Cervim, sottolineando che “possiamo parlare di aiuti, incentivi, finanziamenti, voucher e quanto altro ma se la via per percorrerli, per raggiungerli, per riceverli è terribilmente macchinosa, difficilmente usciremo rapidamente da questa crisi. Anche perché i piccoli produttori eroici di altri Paesi ricevono più velocemente contributi fondamentali. Una differenza di tempi che non possiamo più permetterci”. Un dibattito intenso che ha scritto un'agenda di lavoro per il Cervim molto fitta. “Ora ognuno faccia la sua parte - ha detto Somma nelle sue considerazioni finali - per portare avanti con concretezza un percorso che possa portare questo comparto al meritato traguardo di successo. Tra un anno, forse ancora in queste sale, trarremo il primo bilancio”.

(a cura di Lorenzo Palma)



La Collina dei Ciliegi
VOLA L'ACQUISTO DI AMARONE EN PRIMEUR

Sale l'attenzione di un nuovo modo di intendere il vino alla seconda Festa dell'en primeur de La Collina dei Ciliegi. Rispetto alla I edizione, l'evento ha visto triplicare la presenza in Valpantena di primeuristi e di potenziali nuovi investitori (oggi circa 70), pronti a scommettere su barrique di vino (225 litri) atto a diventare Amarone alla stregua di inediti futures finanziari. "Entro 3 anni – commenta Massimo Gianolli, titolare dell'azienda - puntiamo a riservare il 75% del nostro Amarone cru Ciliegio al Club En Primeur, attraverso la sua espansione nazionale e internazionale".

Mercati vinicoli

QUOTAZIONI E ANDAMENTI
DEL VINO SFUSO

SITUAZIONE AL 15 OTTOBRE 2020



NORD

PIEMONTE



Asti

Piemonte Barbera Dop 2019 80,00 - 90,00	Barbera d'Asti Docg 2019 13° 100,00 - 110,00
Piemonte Cortese Dop 2019 70,00 - 80,00	Barbera del Monferrato Dop 2019 12-13,5° 95,00 - 105,00
Piemonte Grignolino Dop 2019 100,00 - 110,00	Grignolino d'Asti Dop 2019 115,00 - 125,00
Barbera d'Asti Docg 2019 13,5° 115,00 - 125,00	Mosto da uve aromatiche Moscato 2020 55,00 - 65,00

Prezzi q.le partenza.

Alessandria

Monferrato Dolcetto Dop 2019 90,00 - 100,00	Piemonte Cortese Dop 2019 70,00 - 80,00
Piemonte Barbera Dop 2019 80,00 - 90,00	Ovada Dolcetto Docg 2019 90,00 - 100,00

Prezzi q.le partenza.

Alba

Barbaresco Docg 2018 540,00 - 580,00	Barolo Docg 2017 640,00 - 810,00
Barbera d'Alba Dop 2018 n.q.	Nebbiolo d'Alba Dop 2018 240,00 - 270,00
Roero Arneis Docg 2018 n.q.	Dolcetto d'Alba Dop 2019 160,00 - 175,00

Prezzi q.le partenza.

LOMBARDIA



Vino Igp:

Chardonnay Pv 2019 11,5° 0,80 - 0,85	Pinot nero 2019 vinific. in rosso 12° 0,90 - 0,95
Croatina Pv 2019 12° 0,70 - 0,75	Prezzi kg partenza.
Barbera Pv 2019 11,5° 0,75 - 0,80	Lambrusco Mn. 2019 11,5° 4,80 - 5,00
Pinot grigio Pv 2019 0,85 - 0,90	Prezzi gr. q.le partenza.

Vino Dop:

Barbera O.P. 2019 12° 0,80 - 0,85	Moscato O.P. 2019 1,10 - 1,20
Pinot nero 2019 vinific. in rosso 12° 0,90 - 0,95	Malvasia O.P. 2019 11,5° 0,80 - 0,85
Pinot nero 2019 vinific. in bianco 11,5° 0,90 - 0,95	Buttafuoco-Sangue di Giuda O.P. 2018 11,5° 1,00 - 1,10
Pinot grigio O.P. 2019 1,00 - 1,05	Bonarda O.P. 2019 12,5° 0,80 - 0,85

Prezzi kg partenza.

EMILIA



Vino comune:

Rossissimo desolfato 2020 8,20 - 8,50	Mosto muto Ancellotta 2020 7,00 - 7,50
Rossissimo desolfato mezzo colore 2020 n.q.	Prezzi gr. q.le Fehling peso x0,6
Prezzi gr. q.le partenza.	Filtrato dolce di Ancellotta Emilia 2020 8,50 - 8,70 (Prezzi grado Bé.)

Vino Igp:

Rosso Lambrusco Emilia 2020 4,70 - 5,00	Lambrusco bianco Emilia frizzantato 2019 n.q.
Bianco Lambrusco Emilia 2020 n.q.	Prezzi grado distillazione+zuccheri.
Prezzi gr. q.le partenza.	Malvasia Emilia 2020 60,00 - 70,00
Lambrusco rosso Emilia frizzantato 2020 5,10 - 5,40	Prezzi q.le partenza

ROMAGNA



Vino comune:

Bianco 2020 9,5-11° 3,20 (-5,88) - 3,40 (-5,56)	Prezzi gr. q.le partenza.
Bianco TC base spumante 2020 9-10° 3,50 (-2,78) - 3,70 (-5,13)	Mosto muto 2020 3,00 - 3,20 (pr. Fehling peso x 0,6)
Bianco TC 2020 10,5-12° 3,50 (-5,41) - 3,70 (-7,50)	MCR 2019 3,30 - 3,40
Rosso 2019 11-12° 4,00 - 4,50	Prezzi gr. rifr. x 0,6 x q.le arrivo

Vino Igp:

Rosso Sangiovese Rubicone 2019 11-12° 4,50 - 5,00	Merlot Rubicone 2019 5,00 - 5,50
Bianco Trebbiano Rubicone 2020 11-11,5° 3,70 - 3,90	Chardonnay/Pinot Rubicone 2020 5,50 - 6,00

Prezzi gr. q.le partenza.

Vino Dop:

Romagna Sangiovese 2019 12-13° 70,00 - 80,00	Romagna Trebbiano 2020 11,5-12,5° 46,00 - 52,00
--	---

Prezzi hl partenza.

ABRUZZO - MOLISE



Vino comune:

Bianco 2020 n.q.	Rosso 11-12° 2019 3,50 - 4,00
Bianco TC 2020 2,85 - 3,00	Rosso 2019 12,5-13,5° 4,20 - 5,50
Mosto Muto 2019 n.q. (gr. compless. in peso)	Prezzi grado hl partenza.

Vino Igp:

Sangiovese 2020 4,00 - 4,20	Chardonnay 2020 4,50 - 5,00
-----------------------------	-----------------------------

Prezzi gr.hl partenza.

Vino Dop:

Montepulciano d'Abruzzo 12-13,5° 2019 5,20 (+4,00) - 5,50	Trebbiano 2019 11-12,5° 3,50 - 4,00
---	-------------------------------------

Prezzi gr.hl partenza.

PUGLIA - FOGGIA, CERIGNOLA, BARLETTA, BARI



Vino comune:

Bianco 2020 10,5-11,5° 2,80 (+3,70) - 3,00 (+3,45)	Mosto muto rosso 2020 11-12° 2,40 - 2,60
Bianco termovinif. 2020 10-11,5° 3,00 (+3,45) - 3,30 (+3,13)	Mosto muto rosso da uve Lambrusco 2020 12-13° 6,00 (-4,76) - 6,30 (-4,55)
Rosso 2020 10,5-12° 3,20 - 3,60	Mosto concentrato bianco 2020 33-35° 3,30 - 3,50
Rosso da uve Montepulciano 2020 11-12° 3,60 - 4,00	Mosto concentrato rosso 2020 33-35° 3,50 - 3,70
Rosso da uve Lambrusco 2020 12,5-13,5° 5,50 - 6,00	Mosto conc. tradiz. certif. CSQA per ABM 2020 33-35° 3,40 - 3,60
Prezzi gr. q.le partenza.	Prezzi gr. Bé x q.le partenza.
Mosto muto bianco 2020 10-11° 2,20 - 2,30	MCR 2020 65-67° 3,30 - 3,40 (Prezzi gr. rifr. x 0,6 x q.le arrivo.)

Vino Igp:

Pinot Bianco 2020 11-12,5° 50,00 - 60,00	Chardonnay Puglia 2020 11-12° 50,00 - 60,00
--	---

Prezzi hl partenza.



CENTRO



SUD

COMMISSIONE PREZZI MED.&A.

PIEMONTE

Carlo Miravalle
(Miravalle 1926 sas)

LOMBARDIA

a cura di Med.&A.

VENETO

VERONA: Severino Carlo Repetto
(L'Agenzia Vini Repetto & C. srl)
TREVISO: Fabrizio Gava
(Quotavini srl)

TRENTINO ALTO ADIGE

Fabrizio Gava (Quotavini srl)

FRIULI VENEZIA GIULIA

Fabrizio Gava (Quotavini srl)

ROMAGNA ED EMILIA

Andrea Verlicchi (Impex srl)

TOSCANA

Federico Repetto (L'Agenzia
Vini Repetto & C. srl)

LAZIO E UMBRIA

Enrico e Bernardo Brecci (Brecci srl)

MARCHE

Emidio Fazzini

ABRUZZO-MOLISE

Andrea e Riccardo Braconi
(Braconi Mediazioni Vini sas)

PUGLIA

Domenico Colucci, Andrea
Verlicchi (Impex srl)

SICILIA

Antonino Panicola
(Rappresent. Enot. Salvatore
Panicola sas)

Andrea Verlicchi (Impex srl)

SARDEGNA

Andrea Verlicchi (Impex srl)

ANDAMENTO DEI MERCATI

I simboli riportati accanto alle regioni indicano la percezione dell'andamento dei mercati espressa dagli operatori di Med.&A., che hanno modo di osservare dal vivo e rilevare puntualmente le tendenze di ciascuna piazza, determinate dall'interesse e dal fabbisogno dei clienti, dalla disponibilità e dalla qualità dei prodotti, dal rapporto fra la domanda e l'offerta e l'andamento degli scambi, indipendentemente dal rialzo o dalla diminuzione dei prezzi dei singoli prodotti.



Mercato attivo / scambi sostenuti



Mercato stazionario / scambi regolari

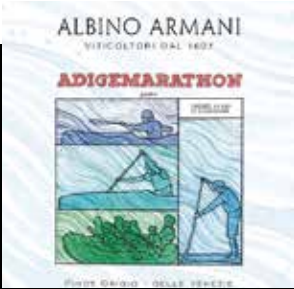


Mercato debole / scambi ridotti

NOTA: tutti i prezzi sono espressi in euro. Tra parentesi sono riportate le variazioni percentuali rispetto alle precedenti rilevazioni.



pagine a cura di MED.&A.



Terra dei Forti
ALBINO ARMANI DI NUOVO AL FIANCO DI ADIGEMARATHON

Albino Armani è stato nuovamente main sponsor della Adigemarathon – una delle più prestigiose maratone internazionali di canoa, kayak e rafting sul fiume Adige - che celebra e promuove la bellissima Valdadige e ha messo a disposizione degli atleti 600 bottiglie della Valdadige, con un’etichetta “special edition” realizzata appositamente per l'occasione. Per la famiglia Armani quello con la Terra dei Forti è un legame a doppio filo: qui, negli ultimi trent'anni - proprio a tutela del suo territorio - ha portato avanti studi e ricerche per il recupero e la salvaguardia di varietà autoctone ancestrali, fino a pochi anni fa a rischio di estinzione.

VENETO - VERONA E TREVISO

Vino comune:

Bianco 2019 (rilev. Verona) 9,5-12° 3,50 - 4,00 (ettogrado partenza)	Mosto concentrato rettificato 2019 65/68 Bx 3,40 (-2,86) - 3,60
Rosso 2019 (rilev. Verona) 3,20 - 4,00 (ettogrado partenza)	Prezzi gr. rifr. x 0,6 x q.le arrivo.

Vino Igp:

Bianco Veneto/Trevenezie 2020 (rilev. Tv) 10-11° 4,00 - 4,30	Tai Marca Trevigiana 2020 10,5-12° 5,00 - 5,50
Rosso Marca Trev./Veneto/Treven. 2020 (rilev. Tv) 10-11° 4,70 - 5,20	Glera 2020 9,5-10° 4,20 - 4,50
Bianco Verona 2019 10-13° n.q.	Merlot (rilevaz. Verona) 2019 n.q.
Rosso Verona 2019 10-12° n.q.	Merlot (rilevaz. Treviso) 2020 10-12° 5,20 - 5,80
Pinot bianco (rilevaz. Verona) 2019 12° n.q. (pr./litro)	Cabernet Franc 2020 10-12° 6,00 - 6,50
Pinot bianco (rilevaz. Treviso) 2020 10-12° 5,80 - 6,20	Cabernet Sauvignon 2020 10-12° 5,80 (-3,33) - 6,30 (-3,08)
Chardonnay (rilevaz. Verona) 2019 12° n.q. (pr./litro)	Raboso rosso 2020 9,5-10,5° 6,00 - 6,50
Chardonnay (rilevaz. Treviso) 2020 10-12° 5,50 (-5,17) - 6,00	Raboso rosato 2020 9,5-10,5° 6,20 - 6,70
Verduzzo (rilevaz. Treviso) 2020 10-11° 5,20 (+4,00) - 5,60 (+1,82)	Refosco 2020 10-12° 5,50 - 6,00
Sauvignon (rilevaz. Treviso) 2020 10-12° 7,00 - 10,00	Prezzi ettogrado partenza.
Durello 2019 n.q. (pr./litro)	Pinot nero 2020 10,5-12° 0,95 (+5,56) - 1,10 (+10,00) (pr./litro)

Vino Dop:

Soave 2019 11-12,5° 6,50 - 8,00 (ettogrado partenza)	Amarone e Recioto 2018 7,00 - 7,50
Soave Classico 2019 12,5-13° 1,00 - 1,15	Lugana 2019 1,50 - 1,80
Soave classico superiore 2017 12,5-13° n.q.	Garganega Garda 2019 n.q. (prezzi ettogr. partenza)
Bardolino 2019 0,95 - 1,05	Pinot grigio Garda 2019 n.q.
Bardolino Chiaretto 2019 n.q.	Valdadige rosso 2019 n.q.
Bardolino Classico 2019 n.q.	Valdadige bianco 2019 n.q.
Valpolicella 2019 1,10 - 1,50	Pinot grigio Valdadige 2019 11-12° 1,40 - 1,50
Valpolicella atto a ripasso 2019 2,40 - 3,00	Custoza 2019 n.q.
Valpolicella Classico 2019 1,30 - 1,60	Prosecco 2019 9-10° n.q.
Valpolicella Classico atto a ripasso 2019 2,50 - 3,00	Prosecco 2020 9-10° 1,55 - 1,63 (-1,21)
Valpolicella 2018 n.q.	Pinot Nero atto al taglio di Prosecco Rosé 2020 1,45 (+11,54) - 1,60 (+6,67)
Valpolicella Classico 2018 n.q.	Conegliano V. Prosecco Docg 2019 9-10° n.q.
Valpolicella atto a superiore 2018 n.q.	Conegliano V. Prosecco Docg 2020 9-10° 1,95 - 2,05
Valpolicella Classico atto a superiore 2018 n.q.	Conegliano V. Prosecco Docg Sup. Cartizze 2020 9-10° 6,20 - 6,80
Valpolicella atto a ripasso 2018 2,40 - 3,00	Bianco delle Venezie 2020 12° n.q.
Valpolicella Classico atto a ripasso 2018 2,50 - 3,00	Pinot grigio delle Venezie 2019 10-12° n.q.
Amarone e Recioto Docg 2016 7,00 - 7,50	Pinot grigio delle Venezie 2020 10-12° 0,80 - 0,90 (-5,26)
Amarone e Recioto Classico Docg 2016 n.q.	Pinot grigio Venezia 2020 11-12° 0,80 - 0,90 (-5,26)
Amarone e Recioto Docg 2017 7,00 - 7,50	Merlot Piave 2020 11,5-12° 0,75 - 0,85
Amarone e Recioto Classico Docg 2017 n.q.	Cabernet Piave 2020 12-12,5° 0,85 - 0,95
	Prezzi al litro.

TOSCANA

Vino Igp:

Rosso toscano 2019 12-13° 0,70 - 0,95	Sangiovese Toscana 2019 2019 litro 0,95 - 1,10
Bianco toscano 2019 0,80 - 1,00	Vermentino Toscana 2019 litro 1,20 - 1,50

Vino Docg:

Chianti 2019 0,90 - 1,40	Chianti Classico 2017 2,65 - 3,20
Chianti 2018 1,05 - 1,38	Chianti Classico 2018 2,50 - 3,10
Chianti 2017 1,25 - 1,60	Chianti Classico 2019 2,30 - 3,10

Prezzi al litro.

UMBRIA

Vino Igp:

Bianco Umbria 2019 12° 3,00 - 4,00	Chardonnay Umbria 2019 12-12,5° 65,00 - 75,00
Rosso Umbria 2019 12-12,5° 4,00 - 4,50	Grechetto Umbria 2019 12° 70,00 - 80,00
Prezzi ettogrado partenza.	Pinot grigio Umbria 2019 65,00 - 75,00
	Prezzi q.le partenza.

Vino Dop:

Orvieto 2019 70,00 - 80,00	Orvieto classico 2019 75,00 - 85,00
----------------------------	-------------------------------------

Prezzi quintale partenza.

LAZIO

Vino comune:

Bianco 2019 11-12° 3,00 - 3,50	Rosso 2019 11-12° 3,80 - 4,50
--------------------------------	-------------------------------

Prezzi gr. q.le partenza.

Vino Igp:

Bianco 2019 3,50 - 4,00	Chardonnay Lazio 2019 13° 65,00 - 75,00
Rosso 2019 4,00 - 4,50	Pinot grigio Lazio 2019 65,00 - 75,00
Prezzi gr. q.le partenza.	Prezzi q.le partenza.

FRIULI VENEZIA GIULIA

Vino Igp Venezia Giulia e Igp delle Venezie:

Chardonnay 2020 12-12,5° 70,00 - 78,00	Pinot nero 2020 12-12,5° 90,00 - 100,00
Pinot bianco 2020 12-12,5° 70,00 - 80,00	Merlot 2020 12-12,5° 65,00 - 70,00
Sauvignon 2020 12-12,5° 90,00 - 130,00	Cabernet Sauvignon 2020 12-12,5° 70,00 - 75,00
Verduzzo 2020 12-12,5° 65,00 - 70,00	Refosco 2020 12-12,5° 75,00 - 85,00
Ribolla 2020 12-12,5° 65,00 - 70,00	Prezzi ettolitro partenza

Vini Friuli Dop:

Friulano 2020 (Tocai) 12-12,5° 100,00 - 110,00	Verduzzo 2020 12-12,5° 75,00 - 85,00
Pinot bianco 2020 12-12,5° 90,00 - 100,00	Merlot 2020 12-12,5° 75,00 - 85,00
Chardonnay 2020 12-12,5° 90,00 - 100,00	Cabernet Franc 2020 12-12,5° 85,00 - 95,00
Ribolla 2020 12-12,5° 80,00 - 90,00	Cabernet Sauvignon 2020 12-12,5° 85,00 - 95,00
Pinot grigio delle Venezie 2020 12-12,5° 80,00 - 95,00	Refosco 2020 12-12,5° 85,00 - 95,00
Pinot grigio 2020 12-12,5° 88,00 - 105,00	Pinot nero 2020 12-12,5° 110,00 - 120,00
Sauvignon 2020 12-12,5° 110,00 - 130,00	Prezzi ettolitro partenza

TRENTINO ALTO ADIGE

Vino Igp Vigneti delle Dolomiti:

Chardonnay 2020 n.q.	Merlot 2019 0,80 - 1,00
Müller Thurgau 2020 n.q.	Teroldego novello 2020 1,85 - 2,00
Pinot grigio 2020 1,45 - 1,90	Schiava 2020 1,30 - 1,50

Vini Trentino Dop:

Chardonnay 2020 1,55 - 1,85	Nosiola 2020 1,60 - 1,95
Pinot bianco 2020 1,60 - 1,95	Sorni Bianco 2020 n.q.
Riesling 2020 1,90 - 2,25	Sorni Rosso 2019 1,85 - 2,00
Müller Thurgau 2020 1,50 - 1,65	Cabernet Sauvignon 2019 1,70 - 2,10
Pinot grigio 2020 1,85 - 2,10	Marzemino 2019 1,50 - 1,80
Traminer 2020 3,60 - 4,10	Pinot nero 2019 2,70 - 3,50
Moscato 2020 1,90 - 2,10	Lagrein 2019 1,80 - 2,20
Sauvignon 2020 2,20 - 3,00	Merlot 2019 1,30 - 1,70
	Prezzi litro partenza.

Altre Dop:

Trento 2020 2,00 - 2,30	Valdadige Schiava 2020 1,45 - 1,65
Pinot nero base spum. Trento 2020 2,60 - 2,90	Teroldego Rotaliano 2019 1,85 - 2,00
Lago di Caldaro 2019 1,60 - 1,85	Lagrein rosato Kretzer 2020 1,60 - 1,80
Prezzi litro partenza.	

LAZIO (segue)

Vino Dop:

Frascati 2019 80,00 - 90,00	Castelli Romani bianco 2019 11-11,5° 3,60 - 4,00
Roma bianco 2019 95,00 - 115,00	Castelli Romani rosso 2019 11,5° 4,20 - 4,50
Roma rosso 2018 100,00 - 130,00	Prezzi ettogrado partenza.
Roma rosso 2019 100,00 - 140,00	
Prezzi q.le partenza	

MARCHE

Vino comune:

Tutti i vini non quotati per scarsità di trattative

Bianco Fiore 2017 n.q.	Prezzi ettogrado partenza.
Bianco fermentazione controllata 2018 10,5-11° n.q.	Rosso Sangiovese 2019 12,5° n.q.
Bianco fermentazione controllata 2018 11,5-12,5° n.q.	Montepulciano 2019 14-15° n.q.
Rosato 2018 11-12,5° n.q.	Prezzi al litro.

Vino Igp:

Marche Sangiovese 2019 11-12° n.q.	Marche Bianco 2018 12-12,5° n.q.
Marche Sangiovese Bio 2019 13-13,5° n.q.	Marche Passerina 2019 12-13° n.q.
Marche Trebbiano 2018 12-12,5° n.q.	Prezzi al litro.

Vino Dop:

Verdicchio Castelli Jesi cl. 2018 12-13° n.q.	Offida Passerina 2019 12,5-13° n.q.
Verdicchio Matelica 2017 12-12,5° n.q.	Rosso Piceno 2019 12-13° n.q.
Rosso Conero 2018 13° n.q.	Rosso Piceno Bio 2019 13-14° n.q.
Falerio Pecorino 2019 12-13° n.q.	Rosso Piceno superiore Bio 2018 13,5-14° n.q.
Offida Pecorino 2019 14-15° n.q.	Rosso Piceno superiore Bio 2019 13,5-14° n.q.
	Lacrima di Morro d'Alba 2016 12,5-13° n.q.

Prezzi al litro.

SICILIA

Vino comune:

Bianco 2020 10,5-12° 2,90 (-3,33) - 3,30 (-2,94)	Mosto muto bianco 2020 15-17 Babo 1,50 (-6,25) - 1,70 (-5,56)
Bianco TC 2020 12-12,5° 3,40 (-2,86) - 3,80 (-2,56)	Prezzi gr. Babo x q.le partenza.
Rosso 2019 12,5-14,5° 5,60 - 6,00	MCR 2020 3,30 - 3,40
Prezzi gr. q.le partenza.	(Prezzi Brix x 0,6 x q.le arrivo.)

Vino Igp:

Inzolia 2020 11,5-12,5° 3,70 (-2,63) - 4,10 (-2,38)	Zibibbo 2020 11,5-13,5° 0,90 - 1,00
Catarratto 2020 3,70 (-2,63) - 4,10 (-2,38)	Cabernet 2019 13-14,5° 0,90 - 1,30
Grecanico 2020 3,70 (-2,63) - 4,10 (-2,38)	Merlot 2019 13-14,5° 0,90 - 1,30
Prezzi gr. q.le partenza.	Syrah 2019 13-14,5° 0,80 - 1,20
Chardonnay 2020 13,5° 0,80 - 0,90	Prezzi al litro
Pinot grigio 2020 12-13° 0,90 - 1,00	

Vino Dop:

Bianco Grillo Sicilia Dop 2020 12,5-13,5° 0,58 (-3,33) - 0,68 (-2,86)	Merlot Sicilia 2019 13-14,5° 0,90 - 1,20
Rosso Nero d'Avola Sicilia Dop 2019 13-14,5° 0,90 - 1,20	Syrah Sicilia Dop 2019 13-14,5° 0,85 - 1,25
Cabernet Sicilia Dop 2019 13-14,5° 0,90 - 1,20	Prezzi al litro.

SARDEGNA

Vino Dop:

Vermentino di Sardegna 2019 12-13° 140,00 - 160,00	Monica di Sardegna 2019 13-14,5° 100,00 - 130,00
Cannonau di Sardegna 2019 13-14° 170,00 - 190,00	Nuragus di Cagliari 2019 12-13° 90,00 - 110,00
Prezzi hl partenza.	

PUGLIA - FOGGIA, CERIGNOLA, BARLETTA, BARI (segue)

Vino Igp:

Sangiovese Daunia 2020 11-11,5° 3,50 (+2,94) - 3,90 (+2,63)	Lambrusco Puglia frizzantato 2020 10-11° n.q.
Sangiovese Puglia 2020 11-11,5° (+2,94) - 3,90 (+2,63)	Prezzi gr. q.le partenza.
Trebbiano Puglia 2020 10-11° 3,30 (+3,13) - 3,60 (+2,86)	Pinot grigio Puglia 2020 11,5-12,5° 75,00 - 85,00 (q.le partenza)
Lambrusco Puglia 2020 10-11,5° n.q.	Primitivo Puglia 2020 13-15° 135,00 - 155,00 (hl partenza)
	Mosto varietale di uve Moscato 2020 60,00 - 70,00 (pr. q.le partenza)

LECCE, BRINDISI, TARANTO

Vino comune:

Bianco 2019 10-10,5° 3,00 - 3,20	Prezzi gr. q.le partenza.
Rosato 2019 12-13° 4,00 - 4,20	Rossi strutturati 2019 14-15° 150,00 - 160,00 (q.le partenza)
Rosso 2019 12-13° 4,00 - 4,20	Mosto muto 2019 10-10,5° 2,70 - 3,00 (prezzi gr. Bé x q.le partenza)

Vino Igp:

Bianco Malvasia Puglia 2019 12-12,5° 4,50 - 4,60	Primitivo Salento 2019 13,5-14° 140,00 - 150,00
Rosso Sangiovese Puglia 2019 12-12,5° 4,50 - 5,00	Fiano Salento 2019 13-13,5° 110,00 - 115,00
Rosato Puglia 2019 12,5-13° 4,50 - 5,00	Chardonnay Salento 2019 13-13,5° 110,00 - 115,00
Rosato Salento da Negroamaro 2019 13-14° 7,20 - 7,30	Prezzi q.le partenza
Negroamaro Salento 2019 12-12,5° 6,80 - 7,00	Merlot Tarantino 2019 13-14° 5,00 - 5,20
Prezzi gr. q.le partenza.	Cabernet Salento 2019 13-14° 6,00 - 6,10
	Prezzi gr. q.le partenza.

Vino Dop:

Primitivo Manduria 2018 14-15° n.q.	Prezzi q.le partenza.
Primitivo Manduria 2019 14-15° 180,00 - 185,00	Salice 2018 13-14° 8,00 - 8,20
Primitivi strutturati 2019 17-20° 170,00 - 200,00	Prezzi gr. q.le partenza.

CAPSULE & GABBiette

BATTISTELLA CAPSULE

Capsule copri tappo: sempre nuove soluzioni di stampa, materiali e design

Nel 1948 Filiberto e Angelino Battistella fondano l'omonima officina meccanica specializzata in carpenteria metallica, riparazioni e realizzazioni di macchine agricole ed enologiche. Forte dell'esperienza maturata nel settore con la produzione di più di 30 macchine enologiche, nel 1961 l'azienda entra nel mercato vinicolo specializzandosi nella realizzazione di capsule copri tappo. Dal 1970 i Fratelli Battistella aprono il proprio mercato all'estero, e negli anni successivi espandono progressivamente il proprio export producendo capsule per clienti in tutta Europa, in Usa, Canada e Medio Oriente. Dal 1981 la seconda generazione alla direzione dell'azienda consolida l'eredità dei fondatori sviluppando nuove soluzioni tecniche e produttive. Oggi, per soddisfare le sempre maggiori esigenze del mercato contemporaneo, Battistella Capsule Spa è in costante evoluzione nello sviluppo tecnologico per ottenere nuove soluzioni di stampa, nei materiali e nel design di prodotto.



ENOPLASTIC

Con i capsuloni Sparlux e le gabbiette linea Art&Craft, si amplia l'offerta per prodotti super premium



Personalizzare le bottiglie rendendole dei veri e propri gioielli di alta gamma è una delle tendenze del mercato a cui Enoplastic insieme a Sparflex risponde proponendo due nuovi prodotti esclusivi, ampliando così il proprio portafoglio. Sofisticati ed eleganti, i capsuloni Sparlux sono ideati per quei vini spumantizzati di altissimo livello che intendono posizionarsi nel segmento ultra-premium. Un prodotto unico e di prima categoria che garantisce un'immagine ricercata della

bottiglia e quindi del brand. La ricerca e l'investimento per una personalizzazione su misura non si limita più solo al vetro o alla etichetta, ma trova ampio spazio anche nella parte alta della bottiglia che si impreziosisce grazie a chiusure che diventano oggetti del desiderio, elevando il valore del prodotto stesso. Restando sempre nel mondo delle "bollicine", si aggiunge all'offerta super premium la proposta di gabbiette straordinariamente uniche e artigianali. Parliamo della linea Art&Craft by Le Muselet Valentin, la prima azienda

europea nata e cresciuta nella regione dello Champagne per la produzione delle moderne gabbiette per vini spumantizzati. Anche in questo caso, si tratta di prodotti unici che ancora una volta incarnano il concetto di esclusività e perfezione estetica capace di elevare e comunicare il prestigio del brand che le indossa. Il nuovo gruppo nato dall'accordo tra Enoplastic e l'azienda francese Sparflex è caratterizzato dalla capacità di adattarsi ai cambiamenti, generando innovazione e anticipando le tendenze del mercato.

FAS
Gabbiette
fermatappi:
ampia gamma per
rispondere alle
diverse esigenze

Specializzata da oltre 45 anni nella produzione di gabbiette fermatappi Fas Srl mette a disposizione un prodotto di alta qualità in grado di adattarsi in modo flessibile alle esigenze della clientela. Qualità e professionalità sono parole chiave all'interno dell'azienda, assieme ad una ricerca tecnica costante e un'esperienza maturata nel corso della lunga attività lavorativa. Offriamo un'ampia gamma di prodotti in grado di soddisfare le diverse esigenze della clientela. I nostri modelli si differenziano infatti per tipologia, altezza, confezionamento, colorazione del filo ed eventuale personalizzazione. Oltre ai principali prodotti presenti sul mercato, produciamo infatti gabbiette fermatappi specifiche su richiesta. Affianchiamo i nostri clienti nello studio della parte grafica al fine di garantire un prodotto finito in linea con il brand del cliente. Utilizzando le ultime tecniche di stampa presenti sul mercato possiamo realizzare il prodotto perfetto sia per il piccolo produttore che per le grandi realtà. Da tempo utilizziamo lo slogan "Ogni collo ha il suo gioiello" in quanto crediamo fermamente che la gabbietta fermatappi sia un piccolo gioiello di tecnica, ma di recente siamo voluti andare ancora oltre questo concetto, e, novità assoluta nel campo, stiamo collaborando con un importante designer del settore orafa allo sviluppo di una collezione di pezzi unici legati a questo affascinante mondo. *Maggiori informazioni sono disponibili contattandoci: Fas Srl gabbiette fermatappi, via G. Rossa 1/a - 46045 Marmirolo (Mn) Tel. 0376466103 / info@fas-wirehoods.it*



INTERCAP CLOSURES

Polynature®, capsula 100% biodegradabile

Ricominciamo da una bellissima parola italiana, profonda e filosofica, indispensabile per ascoltare e amare ciò che ci circonda. Questa parola è: "Essenziale", che identifica nel profondo la vera natura di ogni

cosa. UPM Raflatac, Intercap e Sanfaustino Label lo dimostrano investendo e sviluppando materiali e tecnologie di stampa sostenibili. Frutto di continua ricerca e innovazione abbiamo prodotto etichette stampate su tre carte sostenibili di UPM Raflatac, riciclate al 100% e barrierate per la glacette che, abbinate a Polynature®, la capsula prodotta con un innovativo materiale di origine vegetale e bioplastica biodegradabile conferiscono alla confezione il miglior vestito green (materiali certificati UNI). L'uomo è parte della Natura stessa e non un "accidente" e tantomeno è in contrapposizione ad essa. L'essenzialità è fondamento di scelte sostenibili; agire in armonia con la Natura significa rispettare e preservare il nostro pianeta. Ogni qualvolta ci comportiamo in maniera disconnessa creiamo un danno a tutti. Per questo l'impegno di Sanfaustino Label è garantire Sostenibilità e Circolarità in tutte le fasi della filiera, promuovendo materiali riciclati al 100% derivati da fonti rinnovabili trasformati con tecnologie sostenibili. Questa è la nostra vision: Sostenibilità, Circolarità, Ricerca e Innovazione per poter affermare forte e chiaro "noi non siamo accidentali ma Essenziali!"



METALUX

Capsule
PVC-Free per
tutti i tipi di
capsule

Capsule PVC-Free... Adesso disponibili, per tutti i tipi di capsule

- PVC-Free capsule termoretraibili
- PVC-Free capsule polilaminato
- PVC-Free capsule da spumante / prosecco

Qualsiasi resina vinilica rimossa con successo
Se cercate capsule PVC-Free, Metalux Capsule può soddisfare le vostre necessità...
Entra nella nuova era delle capsule PVC-Free!



Una selezione, a cura delle aziende, di macchine, attrezzature, servizi e prodotti disponibili sul mercato



Muselet OL è un'azienda dinamica in costante evoluzione, dotata di un eccellente background tecnico supportato da tecnici altamente specializzati. L'azienda è fortemente orientata allo sviluppo di prodotti tecnologicamente innovativi, sia dal punto di vista tecnico che dei materiali utilizzati, che allo stesso tempo siano in grado di soddisfare le esigenze di stile ed eleganza della clientela. La gabbietta occhio largo è sicuramente uno di questi prodotti. Questa particolare gabbietta nasce e si sviluppa con il lavoro semi artigianale dei cosiddetti "amanuensi di fabbrica": grazie alle competenze tecniche di Muselet OL, da prodotto di alta qualità destinato a pochi la gabbietta occhio largo si trasforma in un prodotto qualitativamente superiore nella disponibilità di tutti grazie al processo di produzione totalmente automatizzato. La peculiarità della gabbietta occhio largo è rappresentata dai quattro occhielli più larghi e piatti che si adagiano perfettamente alla contro-baga della bottiglia, garantendo maggior tenuta del tappo e allo stesso tempo donando alla bottiglia un aspetto armonioso e lineare: un unicum che solo questo tipo di gabbietta è in grado di fornire. Oltre alla gabbietta occhio largo Muselet OL produce gabbiette cosiddette "standard" in vari diametri - Ø 17mm, Ø 20mm, Ø 22mm e Ø 26mm - e, probabilmente unica nel genere, è in grado di personalizzare anche l'altezza così da poter adattare la gabbietta a qualunque tipo di bottiglia. Inoltre l'azienda è in grado di fornire gabbiette cosiddette "speciali" per bottiglie dai 3 sino ai 12 litri. A livello di personalizzazione, è in grado di fornire sia stampa offset che digitale, con cappellotto imbutito in rilievo sia positivo che negativo, oltre alla possibilità di creare rilievi con resine speciali anche per piccoli quantitativi.

MUSELET OL
OL come Oeil
large, produttori
di gabbiette
occhio largo

NORTAN Nuovo distributore di capsule Syncrocap

Grazie a un innovativo progetto mecatronico (FEDS Technology), il nuovo distributore Syncrocap di Nortan riesce ad adattarsi automaticamente alle diverse capsule da lavorare riducendo così i tempi di cambio formato fino all'80% e le imperfezioni dovute all'intervento umano. Presentato ufficialmente a Sime 2019, si è aggiudicato il prestigioso titolo di News Technology all'Innovation Challenge "Lucio Matroberardino". Ogni componente di Syncrocap è stato completamente ripensato e riprogettato attorno ai seguenti obiettivi: ottimizzazione della lavorazione; aumento dell'affidabilità; riduzione e semplificazione della manutenzione; riduzione al minimo dei tempi di cambio formato a carico degli operatori. Il cuore principale dell'innovazione è il gruppo di separazione e distribuzione a gestione completamente elettronica dove è stata implementata una nuova tecnologia mecatronica proprietaria (Patent Pending) denominata F.E.D.S. Technology

(Fully Electronic Distribution System). Questo porta a una riduzione dei tempi di settaggio e cambio formato da parte dell'operatore di circa l'80% e alla completa eliminazione di errori e problematiche che possono sorgere a causa di regolazioni approssimative. Inoltre, grazie ad una serie di algoritmi che racchiudono tutta l'esperienza Nortan, sono stati eliminati tutti i dispositivi meccanici ed è stato introdotto il concetto di "Camma Elettronica" che permette di adattare automaticamente le fasature e i parametri dei vari componenti in base al tipo di capsula in lavoro. La riduzione dei particolari del 40% e l'ottimizzazione dei processi produttivi ha portato a un notevole aumento di affidabilità. Questo nuovo sistema è assolutamente orientato al futuro poiché rappresenta un ulteriore passo in avanti nell'era della digitalizzazione industriale e un reale dispositivo utilizzabile in un sistema di lavoro con standard Industria 4.0. Info: www.nortan.it oppure visitate la nostra pagina Facebook facebook.com/nortansrl/



wine2wine
exhibition

RIDE THE
WAVE OF
BUSINESS

2 2

2 3

2 4

NOVEMBRE
2 0 2 0
V E R O N A

DOMENICA 22 NOVEMBRE
INGRESSO APERTO
ANCHE AI WINE LOVER.
CONSENTITA LA VENDITA DIRETTA.

LUNEDÌ 23 E MARTEDÌ
24 NOVEMBRE INGRESSO
RISERVATO AGLI OPERATORI.

www.wine2wineexhibition.com

mipaaf
ministero delle politiche
agricole alimentari e forestali

Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale

ITTA
ITALIAN TRADE AGENCY

vinitaly

VERONAFIERE.IT

IN CONTEMPORANEA CON

wine2wine
business forum

23 - 24 Novembre

B/OPEN
Bio foods
& natural self-care
trade show

23 - 24 Novembre

OperaWine

Finest Italian Wines:
100 Great Producers
selected by Wine Spectator

21 Novembre

Organized by
veronafiere
Trade shows & events since 1898



LALLEMAND OENOLOGY

Original **by culture**

LALLEMAND

L'applicazione dei chitosani nel controllo del *Brettanomyces* e dei batteri contaminanti

Durante il periodo di affinamento sono numerosi i microrganismi indesiderati che possono influenzare la qualità organolettica del vino, ad esempio contaminazioni di batteri lattici ed acetici possono determinare un incremento di ammine biogene e di acidità volatile, *Brettanomyces bruxellensis* è responsabile della produzione dei fenoli volatili, molecole all'origine di difetti organolettici come aromi farmaceutici e di solvente oltre a sentori di sudore di cavallo. Una buona gestione microbiologica in cantina è quindi indispensabile per evitare deviazioni organolettiche

e decadimenti qualitativi dei vini. Numerosi lavori di ricerca hanno dimostrato come specifici polimeri di chitosano abbiano proprietà antimicrobiche contro i lieviti, i batteri e i funghi. Lallemand ha così sviluppato due prodotti di origine naturale per il controllo delle contaminazioni di questi microrganismi: NoBrett Inside® e Bactiless®. NoBrett Inside® è un chitosano puro al 100% di origine fungina estratto da *Aspergillus niger* e presenta un'azione specifica e selettiva nei confronti di *Brettanomyces* (è in grado di interagire con alcuni gruppi funzionali nella membrana cellulare del lievito pro-

vocando una destrutturazione della parete cellulare che porta alla morte delle cellule). Bactiless™ è un biopolimero derivato dalla chitina di origine fungina estratto da *Aspergillus niger* che permette di controllare e rimuovere le popolazioni vitali di batteri lattici ed acetici in sinergia con la solforosa. Questo prodotto è adatto per evitare fermentazioni malolattiche, ritardarle (in caso di microssigenazione o malolattica in barrique) o per stabilizzare il vino a FML avvenuta rappresentando un'interessante alternativa naturale all'uso del lisozima, soprattutto nei vini con pH elevato. ♥

MAXIDATA

Obiettivo digitalizzazione e competitività con le nuove funzioni di uve2k.Blue

Maxidata prosegue con lo sviluppo di uve2k.Blue, il software gestionale dedicato alle aziende vitivinicole. Tra le novità, l'Interfaccia e-commerce, sviluppata per snellire la gestione degli ordini in concomitanza con il forte incremento delle vendite online, e il modulo Trasferimenti Arco, dedicato alle aziende che si affidano ad Arco Spedizioni: i dati del documento di trasporto vengono estratti e trasmessi automaticamente da uve2k.Blue al sistema predisposto da Arco, secondo il formato previsto. Aggiornamenti anche sul fronte Conai, con l'introduzione delle nuove tariffe per il calcolo automatico del rimborso, a seconda delle diverse tipologie di componenti considerate. Inoltre, per agevolare le aziende nel processo di progressiva dematerializzazione, uve2k.Blue è già predisposto anche per l'invio dell'MVV-e tramite il modulo Registro Telematico. Sempre più completi anche i moduli Picking, per la gestione logistica e la tracciabilità dei lotti (acquisizione, evasione ordini, etichettatura) e Produzione Avanzata, che offre la possibilità di tenere sotto controllo l'intero processo produttivo, ottimizzandone i costi. È disponibile infine la nuova dashboard web per la consultazione di tutti i dati presenti sul gestionale, anche da mobile. ♥



CORNO PALLETS

Il pallet pressato: impilabilità, ecologia ed esportabilità

esclusiva da Corno Pallets in tutta Italia, Presspall è uno dei fiori all'occhiello dell'azienda e ha acquisito il ruolo di protagonista nel mondo della palletizzazione grazie a 3 fondamentali caratteristiche tecniche: impilabilità, ecologia ed esportabilità. L'impilabilità

Corno Pallets nasce nel 1957 e da piccolo complesso artigianale si trasforma velocemente in una realtà industriale. L'esperienza acquisita e la costante innovazione dei propri impianti produttivi hanno fatto sì che l'azienda sia in grado di offrire prodotti di altissima qualità e soddisfare le esigenze di un mercato in continua evoluzione. Distribuito in

è la caratteristica che contraddistingue Presspall permettendo di risparmiare fino al 66% di spazio in magazzino. Un camion della capienza di 750 europallets tradizionali carica oltre 2000 pallet Presspall, con una riduzione dei costi di trasporto e delle emissioni di CO₂. Ecologia: Presspall risulta una scelta sostenibile a 360°. Composto per l'85% da legno truciolare di riciclo e per il 15% da resina ureica ecologica, possiede la certificazione Pefc, che garantisce la provenienza delle materie prime utilizzate, da boschi a gestione sostenibile; gli utilizzatori di Presspall hanno la certezza di acquistare pallet ecologici e contribuire alla tutela dei nostri boschi. Presspall, ottenuto dallo stampaggio ad alte temperature di legno e resina, rientra nella categoria "processed wood pallet" ed è quindi esente da qualunque trattamento antiparassitario e marchiatura. L'esportazione è immediata e priva di burocrazia. ♥

STS

S3T5/RI Compact Elettronica, etichettatrice rotativa con 5 piattelli motorizzati per 4.000 b/h

La gamma di etichettatrici rotative S.T.S. è oggi integrata da più versioni elettroniche con piattelli motorizzati. La macchina rotativa S3T5/RI Compact Elettronica permette l'etichettatura di bottiglie e flaconi sia cilindrici che sagomati con la possibilità di installare da 1 a 4 stazioni di etichettaggio. La gestione controllata elettronicamente permette inoltre l'uso di diversi sistemi di centratura delle bottiglie per la massima precisione nell'applicazione delle etichette. Da inserire in linea, l'etichettatrice incorpora: senso di rotazione orario della giostra; dispositivi di arresto d'emergenza su coclea, stelle e giostra centrale; protezioni di sicurezza a norme CE; velocità variabile elettronicamente (3.000/4.000 b/h); sistema elettronico di regolazione della giostra centrale, gestione elettronica dei piattelli; ricette programmabili per i diversi formati di bottiglia. L'etichettatrice rispetta i nostri più elevati standard di qualità e precisione riscontrando grande successo tra i nostri partner mondiali e grande interesse tra i nuovi clienti. Una costante attenzione alle esigenze del cliente e un elevato grado di personalizzazione delle applicazioni hanno attratto grandi anche marchi garantendo la realizzazione dei loro progetti e oltre 20 anni di successi delle nostre idee e dei nostri prodotti. ♥



SOGEDIM - I. C. E. FOR

Collaborazione virtuosa sul territorio per una ripartenza scolastica in salute e sicurezza

Iprodotti igienizzanti giusti, spediti dal giusto partner per le spedizioni, in una partnership strategica e affidabile: I. C. E. FOR e Sogedim Srl, aziende fortemente riconosciute nell'hinterland milanese, si mettono in gioco nella battaglia di prevenzione al Covid. La prima, leader sul territorio nella produzione di detergenti, detersivi, emulsioni, cere e disinfettanti destinati all'igiene, partecipa alle operazioni di ripartenza con una campagna solidale volta a distribuire prodotti gel igienizzanti per le mani E-Dermo a tutti gli alunni delle scuole primarie di Magenta e agli studenti della Scuola Senza Frontiere, a garanzia di un'efficace e sicura sanificazione. Sogedim, prima, durante e dopo l'emergenza, si conferma partner di fiducia e vettore strategico di logistica e trasporti grazie a un presidio regolare che gli permette di incontrare le esigenze chimico-ecologiche, medico-chirurgiche e di tutti gli altri settori industriali coinvolti da vicino nella salvaguardia e prevenzione da Covid. L'ubicazione strategica nel cuore del nord Italia, l'assistenza completa alle aziende, la garanzia di tempi di consegna certi, la continua crescita sul territorio con progetti "su misura" di deposito, stoccaggio e distribuzione sono solo alcuni dei motivi che permettono a Sogedim di essere scelta o confermata, a seconda, come partner di riferimento dalle aziende del territorio con particolari necessità di trasporto. Info: www.sogedim.it ♥

CORK SUPPLY



Tappi in sughero naturale, neutralità sensoriale con InnoCork Circuit

InnoCork Circuit è il nuovo processo di Cork Supply costituito da due tecnologie che assicurano l'assenza di Tca e altri aromi anomali dai tappi naturali. Tale innovazione tecnica, creata dal team Cork Supply di Ricerca e Sviluppo, rappresenta una evoluzione del normale processo produttivo e del controllo qualità che non va ad incidere sul prezzo del tappo. Il sistema è composto da due fasi: nella prima, una tecnologia denominata PureCork, i tappi vengono portati a una temperatura di 85°C per un ciclo di 24 ore. La distillazione a vapore rimuove le molecole di Tca

e di altri aromi anomali. InnoCork, la tecnologia brevettata da Cork Supply e lanciata nel 2007, rappresenta la seconda fase di estrazione. Qui, i tappi raggiungono una temperatura di 65°C in un ciclo di 1 ora, mentre vapore acqueo ed etanolo rimuovono ogni sentore residuale. Dopo il completamento dell'InnoCork Circuit con il trattamento subito dalle due tecnologie PureCork ed InnoCork, il 99,85% dei tappi in sughero naturale risulta esente da Tca ed altri aromi anomali. Qualora il 99,85% di tappi privi di Tca ed altri aromi anomali non sia sufficiente, il cliente ha

l'opportunità di chiedere e ottenere di più: DS100 e DS100+ sono i processi di selezione individuale che Cork Supply ha sviluppato già da anni. Ogni tappo è testato singolarmente e analizzato per il Tca. Sia che questo servizio venga eseguito da specialisti esperti come nel caso del DS100, o da una tecnologia altamente sensibile (DS100+), Cork Supply fornisce una "Garanzia di Riacquisto della Bottiglia": se viene riscontrato del Tca su di un tappo DS100 o DS100+, Cork Supply riacquisterà la bottiglia dal cliente al prezzo franco cantina. ♥



Valoritalia. Valore aggiunto.

Siamo la più grande realtà di certificazione nel settore vitivinicolo in Italia. Mettiamo in campo la nostra esperienza, passione e professionalità per analizzare, certificare e valorizzare la qualità del vino e delle produzioni biologiche delle aziende italiane.

Tutti insieme, tutti i giorni, per tutti voi.



VALORITALIA.IT

enoplastic



luxury packaging

Art&Craft e Sparlux

personalizzare le bottiglie rendendole dei veri e propri gioielli e oggetti del desiderio è possibile con la nuova proposta che racchiude soluzioni uniche, per un'immagine ricercata e super-premium del brand.

creazioni sofisticate ed eleganti, destinate a prodotti di prestigio.

enoplastic.com