

## TOSCANA

Bottigliera Bussotti	Firenze
Enoteca Alessi	Firenze
Enoteca Gambi	Firenze
Enoteca Porrini	Castiglione della Pescaia (GR)
La Mora	Ponte a Moriano (LU)
Mercato del vino BBC	Ghezzano (FI)
Murgia	Firenze

## LAZIO

Buccone	Roma
Costantini	Roma
La Botte	Formia (LT)
Ennio Quadrozzi	Roma
Roffi Isabelli	Roma
Trimani srl	Roma

## UMBRIA

Enoteca Petrini	Gualdo Tadino (PG)
Vino Vino	Terni

## MARCHE

La bottega dei vini	Senigallia (AN)
---------------------	-----------------

## CAMPANIA

Del Buon Bere	Napoli
Enoteca Partenopea	Napoli
La Botte	Casagiove (CE)

## PUGLIA

Italo De Candia	Bari
Luigi De Pasquale	Bari
Mauro De Toma	Trani (BA)
Enoteca Il Tralcio	Monopoli (BA)
Enotria Domus	Bari
Nel Regno di Bacco	Taranto

## SICILIA

Enoteca Miceli	Palermo
Enoteca Picone	Palermo
L'Oasi delle Delizie	Milazzo (ME)

## SARDEGNA

Enoteca Cagliariitana	Cagliari
-----------------------	----------

## STATI UNITI

Convito Italiano	Illinois
Corti Brothers	Sacramento California
Goldstar	New York

## AUSTRALIA

Sileno L. Di Santo	Melbourne
--------------------	-----------

## GERMANIA REPUBBLICA FEDERALE

Vini Pregiati Italiani	München
Vino etcetera	Duesseldorf

## VINARIUS VINO DELL'ANNO - Il palmarès dei vincitori

1982	Tignanello - Antinori
1983	Brut de Brut - Ferrari
1984	Rubesco Torgiano Monticchio - Lungarotti
1985	Gavi dei Gavi - La Scolca
1986	Brunello di Montalcino - Biondi Santi
1987	Sassicaia - Incisa della Rocchetta
1988	Maurizio Zanella - Cà del Bosco
1989	Barolo Bricco Rocche Prapò - Ceretto

Sono i fratelli Bruno e Marcello Ceretto i due vincitori, con il loro Barolo Bricco Rocche Prapò, ma pur con tutto il rispetto dovuto a questi produttori e ai loro eccellenti vini, la decisione di Vinarius ci sembra quantomeno singolare. Se davvero il « vino prescelto — come recita il regolamento del premio — deve essere di altissimo livello qualitativo, esprimere una particolare personalità, aver influenzato notevolmente la domanda creando uno stile », allora, restando in Langa, non ai Ceretto il premio avrebbe dovuto andare, ma, stupisce che in otto edizioni non ci abbiano ancora pensato, ad Angelo Gaja.

Dei due grandi rossi da nebbiolo langaroli è infatti il Barbaresco a godere oggi di una più ampia circolazione, di una considerazione plebiscitaria: se oggi, scrollandosi di dosso una ormai ingiustificata e riduttiva valutazione di fratello minore, di cugino del Barolo, « Re dei vini e vino dei Re », il Barbaresco possiede uno stile, una personalità, un prestigio, lo si deve totalmente all'innovativo, coraggioso, vigoroso operato di Gaja.

Il Barolo in campo internazionale questo status non lo ha ancora completamente raggiunto, sta tentando faticosamente, per tentativi, di conseguirlo, senza poter contare, sinora, sulla « spinta », sulla potenza d'urto di una figura di leader riconosciuto (cosa che i Ceretto non sono) com'è Gaja per il Barbaresco.

Hanno poi davvero creato i vini dei Ceretto, come prevede il regolamento del premio Vinarius, « uno stile »? Non mi pare proprio: sono ottimi vini, in alcuni casi eccellenti, sostenuti da una buona stampa e da una immagine di prestigio, ma di lì a porsi come emblematici, come dimostra il caso del buono, ma del tutto atipico Arneis Blangé, davvero ce ne corre.

Un altro aspetto sorprende nella decisione degli enotecari di Vinarius, l'aver cioè dimenticato il nome di Gaja, portabandiera del rinnovamento dell'immagine del grande vino italiano nel mondo, proprio in un anno « magico » come non mai per lui, che l'ha visto raccogliere riconoscimenti straordinari. Parliamo del piazzamento dei suoi quattro Barbaresco 1985, Sprì Tildin, Costa Russi, Sorì S. Lorenzo, « normale » ai primi venti posto (5° il Sorì Tildin, 13° Costa Russi, 14° Sorì S. Lorenzo, 20° Barbaresco) della prestigiosa classifica dei Top 100, dei cento vini migliori del mondo, della rivista americana The Wine Spectator, e del punteggio più alto attribuito ancora dalla stessa rivista allo Chardonnay Gaja & Rey 1985 — 98/100 — in una degustazione cieca di 77 chardonnay italiani.

E se simili exploit non bastano, se le copertine e 15 pagine di testo di riviste davvero importanti non sono sufficienti, quando ci si deciderà a dare a Gaja, al suo Barbaresco, il riconoscimento che non solo stramerita, ma che finirebbe col nobilitare a dare lustro al Premio Vinarius?

f.z.



# VINARIUS

## Il « chi è » delle buone scelte in enoteca

Incontro con il suo coordinatore Antonio Piccinardi  
Intervista a cura di Franco Ziliani

**P**unti di riferimento diretto per la vendita del vino, le enoteche hanno compiuto negli ultimi dieci anni in Italia un vero e proprio salto di qualità, differenziandosi sempre più dalle comuni bottiglierie e operando precise scelte di target e di marketing che hanno prodotto una sempre maggiore conoscenza da parte del pubblico dei grandi vini, di aziende note e altre meno conosciute.

Sparsa non sempre razionalmente sul territorio, le enoteche hanno talvolta cercato di organizzarsi ed il tentativo più serio in questo senso l'ha effettuato Vinarius, associazione nata a Milano nel 1981 comprendente oggi ben 87 esercizi specializzati. Massiccia soprattutto in Lombardia la presenza (29 negozi), seguita da Piemonte e Toscana (17), Veneto, Lazio e Puglia (6), con un'appendice estera di 6 enoteche: 3 negli Stati Uniti, 2 in Germania, 1 in Australia. Al coordinatore dell'associazione, il giornalista e uomo di pubbliche relazioni Antonio Piccinardi, abbiamo chiesto di parlarci delle finalità del gruppo.

**Piccinardi, quando nasce Vinarius e con quali finalità?**

L'associazione viene costituita nell'aprile 1981, con lo scopo di attendere alla preparazione professionale dei soci e del lo-

ro personale, di proporre schemi e formule relativi alle strutture ambientali, di assistere i soci nell'attuare azioni di pubbliche relazioni e di diffusione dell'immagine.

Per sua natura definirei Vinarius come un'associazione che unisce punti vendita specializzati nella scelta e proposta del vino, al fine di migliorare i servizi per i consumatori, di creare un'immagine qualitativa rigorosa e accentuare scambi di informazioni tra i soci.

**Quali sono i requisiti necessari per entrare a far parte di Vinarius e come av-**

re essere accreditati da un gruppetto di 4/5 enoteche aderenti delle zone vicine, che si fanno così garanti della validità del richiedente. La richiesta di appartenenza a Vinarius deve essere corredata da copia della licenza di vendita, dalla carta dei vini o dalla lista merceologica: il consiglio direttivo vaglia le richieste e decide.

**Che tipo di attività svolge l'associazione?**

L'associazione svolge attività di informazione tra i soci, organizza iniziative che possano essere di loro utilità. Lo scorso anno, ad esempio, abbiamo commissionato alla Bocconi una ricerca INFOR sulle enoteche, che ha fornito risultati molto interessanti. Ogni anno organizziamo poi delle visite di studio in zone vinicole italiane ed estere, siamo stati in Francia, in Spagna, negli Stati Uniti, per mettere l'enotecario che non è solo un venditore, ma deve porsi come tramite tra produzione e consumatore, a con-

tatto con le diverse realtà vinicole. L'associazione pubblica poi i Quaderni di Vinarius, fascicoli dedicati ognuno a diverse tipologie di vini e distillati. Scopo di tutte queste attività è il migliorare la co-



**vengono le nuove adesioni?**

Il negozio deve trattare prevalentemente vini, avere un ottimo livello qualitativo, un buon assortimento di etichette, possedere un po' di storia. Per entrare occor-

CA' DEL BOSCO

noscenza professionale, fornire qualche elemento nuovo. Finora l'attività è stata soddisfacente, nei prossimi anni cercheremo di varare iniziative che consentano una maggiore penetrazione verso l'enoteca e verso il pubblico.

#### Qual'è secondo lei oggi il ruolo di una buona enoteca?

Nello statuto di presentazione del 1981 si diceva che « le enoteche dovranno trovare un loro spazio operativo ben definito, realizzare la loro immagine univoca e comunicarla con chiarezza all'acquiren-

cato che se loro evolvono positivamente, noi andremo sempre più incontro ad una crisi di funzione e di identità.

Che fare dunque? Minore esasperazione della qualità, maggiore apertura al pubblico, insomma una via meno ansiogena, con più sensibilità ad altri prodotti che non siano solo i vini. la drogheria, che richiama sempre un sacco di gente, è diventata, almeno in piccola parte, enoteca. Adesso non dico che l'enoteca debba diventare drogheria, ma entrare nell'ordine di idee di ampliare la propria gamma merceologica con prodotti di qualità che fungano da supporto al vino.

ne qualche centinaio sugli interessi passivi. Sarebbe lavoro per una azienda promozionale collegata alle enoteche, ma che non avrebbe mai nulla a che fare con l'attività di Vinarius.

È un'idea che auspico per allentare la pressione fiscale sugli interessi passivi delle enoteche. Un'impresa difficile, perché nella maggior parte gli enotecari sono (giustamente) individualisti, gelosi di scegliere personalmente il loro vino, di mantenere una serie di rapporti personali con i produttori.

#### Altre attività svolte?



te, divenire e proporsi come punto vendita qualificato e qualificante, quale opinion leader e opinion market e mi pare che questi obiettivi siano stati realizzati. Oggi l'enoteca è la boutique dei vini, e le boutiques sono diventate un po' tutte le enoteche Vinarius. Purtroppo è in atto un processo involutivo pericoloso e scaturose pertanto la necessità di ampliare e se finora le enoteche hanno pensato a realizzare un bel negozio, oggi devono sforzarsi di pensare più in grande. Si tratta di un percorso evolutivo opposto a quello compiuto, che comporterà il distruggere un po' il concetto di rigidità assoluta dell'enoteca.

D'altra parte l'enoteca rigorosissima, che non pensa al vino quotidiano, ma solo ai grandi vini, che non usa mezzi sollecitanti, o con altri prodotti o con messaggi un po' violenti, è costretta a diminuire sempre più.

Proprio nel corso del viaggio negli Stati Uniti abbiamo tenuto un seminario a New York prendendo come campione i punti vendita americani e abbiamo verifi-

**Vinarius svolge o intende svolgere in futuro opera di importazione e distribuzione di prodotti esteri? E come vede il problema del magazzino e della distribuzione?**

Non abbiamo mai pensato di tramutarci in importatori. C'è stato un esempio, in passato, ma non c'entrava con Vinarius, di punti vendita che intendevano collegare gli acquisti, ma l'esperienza, durata poco, è fallita.

Lo studio di una possibile unione negli acquisti potrebbe essere importantissimo, perché uno degli svantaggi maggiori dell'enoteca è, paradossalmente, che per fatturare un miliardo occorre avere in casa due miliardi di merce, il che è assurdo.

L'unico modo per risolvere il problema è a mio avviso procedere alla creazione di un magazzino centralizzato, con un paio di filiali, e con un corriere veloce per effettuare le consegne ogni due giorni. Spendere qualche diecina di milioni in più in trasporti, ma risparmiar-

Abbiamo organizzato dei corsi di aggiornamento per i soci e i loro collaboratori sulle tecniche di gestione del negozio: noi riteniamo di dover dare nuovi strumenti agli enotecari, aggiornarli, metterli di fronte ad una realtà che non è rosea. Dobbiamo felicitarci con loro, gratificarli per quello che sono riusciti a fare negli ultimi dieci anni, anni in cui hanno cambiato molto. La prima enoteca in senso moderno è stata quella di Solci, nata nel 1971.

Agli enotecari diciamo però oggi attenzione, la strada è bella, ma occorre cambiarla: avete fatto dei bellissimi aerei ad elica, ma ora hanno inventato il Concorde. Piuttosto che non volare più mettiamo nel museo l'elica, e cerchiamo di prendere il jet...

**Nel 1982 l'associazione dà vita al Premio Vinarius Vino dell'Anno. Con quale criterio avviene la scelta del vincitore?**

Io spenderei innanzitutto due parole sul meccanismo del premio, formulato come

CA' DELENOTECHE ASSOCIATE A VINARIUS

il premio letterario Bancarella. Là sono i librai a scegliere i libri vincitori, qui invece gli enotecari soci mediante una scheda esprimono qual'è secondo loro il vino che quel determinato anno ha avuto maggior successo, richiesta, che si è rivelata di attualità, che ha destato curiosità con la sua alta qualità. Elementi che rendono il vino anche un po' di moda. Se si vedono i vincitori delle prime sette edizioni (vedi riquadro e commento, n.d.r.) si può leggere in filigrana la storia della evoluzione della viticoltura italiana di alta qualità negli anni Ottanta.

**Il vincitore 1989?**

È il Barolo Bricco Rocche Prapò di Bruno e Marcello Ceretto.

**Per concludere, come sono i rapporti di Vinarius con i produttori?**

Sono eccellenti, perché il produttore di vino guarda all'enoteca, come al ristorante, come ad un canale privilegiato. L'enoteca è un po' lo specchio delle allodole, il supporto del concetto di élitarietà del vino, perché ogni produttore può anche amare la grande distribuzione, il supermercato, per i grossi numeri di fatturato che possono dare, ma per prestigio preferisce sempre dire che il suo vino è venduto da Solci, da Trimani, piuttosto che all'Esselunga...



## Com'è andata l'ultima edizione

Ottava edizione del premio Vinarius vino dell'anno, e dopo tre produttori toscani, un trentino, un umbro, un lombardo, un piemontese (atipico, produttore di vino bianco), l'ambito riconoscimento dei 90 enotecari tocca finalmente ad un produttore langarolo.

**VALLE D'AOSTA**

La Cave Aosta

**PIEMONTE**

Giuseppe Bava	Cannobio (Novara)
Eporediese	Ivrea
Il Buon Bere	Torino
Il Vinaio	Torino
La mia Crota	Biella
Renato Rabezzana	Torino
Vivian Vino	Novara

**LIGURIA**

Enoteca Lupi Oneglia  
Enoteca Sola Genova

**LOMBARDIA**

Al Convegno	Lissone (MI)
Fratelli Bolis	Pavia
Boschini	Bergamo
Michele Calò	Arluno (MI)
Cantinone	Melzo (MI)
Cattaneo	Carate Brianza (MI)
G. Creminati	Brescia
Rino Colombo	Cesano Maderno (MI)
Luigi Cotti	Milano
De Toma	Lodi
Eno Club	Milano
Enopolio Italico	Seregno (MI)
Enoteca Bizzozero	Seveso (MI)
Enoteca Iemmallo	Milano
Enoteca Longo	Legnano (MI)
Enoteca Milano	Bratto (BG)
Enoteca 77	Meda (MI)
Malinverno	Isola Dovarese (CR)
Mancianti	Milano
Giuseppe Meregalli	Monza (MI)
N'Ombra de Vin	Milano
Roccanoselezioni	Casatenovo (CO)
M. Luisa Ronchi	Milano
Clelia Sangiorgio	Cologno Monzese (MI)
Solci	Milano
Vinicola Pippinato	Ceriano Laghetto (MI)
Vino Vino I	Milano
Vino Vino II	Milano
Vino Vino III	Milano

**VENETO**

F.lli Dal Zovo	Verona
Enoteca Cortina	Cortina (BL)
Enoteca Lazzaretto	Abano Terme (PD)
Istituto Enologico Italiano	Verona
La Brentina	Castelnuovo del Garda (VR)
La mia Cantina	Padova

**TRENTINO-ALTO ADIGE**

Del Pinter	Moena (TN)
Enoteca Valentini	Canazei (TN)
La Vinicola n. 2	Bolzano
Lunelli	Trento

**FRIULI-VENEZIA GIULIA**

Bere Bene	Trieste
Bischoff	Trieste

**EMILIA-ROMAGNA**

Enoteca Italiana	Bologna
------------------	---------