

## STORIA DI COPERTINA

### VINI ITALIANI

Regione e produttore	Vino e annata	Prezzo
Lombardia, Cà del Bosco	Chardonnay, 1989	50.000
Piemonte, Gaja	Chardonnay Gaja e Rey, 1989	70.000
Veneto, Maculan	Ferrata, 1989	45.000
Toscana, Castello Banfi	Fontanelle, 1989	16.000
Friuli, Russiz Superiore	Verduzzo, 1988 (1/2 bott.)	16.000
Veneto, Maculan	Acinobili, 1989	90.000
Umbria, L&P Antinori	Muffato della Sala, 1989	25.000
Lombardia, Cà del Bosco	Maurizio Zanella, 1988	60.000
Piemonte, Gaja	Barbaresco Sori Tildin, 1988	90.000
Piemonte, Bricco Rocche Ceretto	Barolo Prapò, 1988	98.000
Veneto, Masi	Amarone Torbe, 1985	38.000
Friuli, Torre Rosazza	L'Altromerlot, 1988	22.000
Toscana, L&P Antinori	Tignanello, 1986	33.000
Toscana, Incisa della Rocchetta	Sassicaia, 1988	48.000
Toscana, L&P Antinori	Solaia, 1987	41.000
Toscana, Col d'Orcia	Brunello di Montalcino, 1986	25.000
Toscana, Castello Banfi	Tavernelle, 1986	25.000
Toscana, Lisini	Brunello di Montalcino, 1986	25.000
Umbria, Lungarotti	Rubesco Torgiano Riserva, 1981	23.000
Campania, Mastroberardino	Taurasi, 1987	18.000

### VINI FRANCESI

Côte d'Or, Domaine de la Romanée Conti	Montrachet, 1988	225.000
Côte d'Or, Domaine Jacques Prieur	Meursault Clos de Mazeray, 1988	90.000
Côte d'Or, Domaine G. Roumier et ses Fils	Corton Charlemagne, 1988	115.000
Bordeaux, Comte A. de Lur Saluces	Château D'Yquem, 1985	340.000
Bordeaux, Héritiers Fonquernie	Châteaux Suduiraut Cuvée Madame, 1982	210.000
Champagne, Billecart Salmon	Billecart Salmon Blanc de Blancs, 1982	60.000
Champagne, Maison Champagne Bollinger	Bollinger RD, 1979	95.000
Champagne, Philipponat	Clos des Goisses, 1985	140.000
Champagne, Krug	Krug Grande Cuvée, s.a.	100.000
Champagne, Perrier Jouet	Perrier Jouet Belle Epoque, 1985	85.000
Bordeaux, Soc. Civile du Vignoble de Ch. Latour	Château Latour, 1988	145.000
Bordeaux, Baron Philippe de Rothschild	Château Mouton Rothschild, 1988	150.000
Bordeaux, Soc. Civile du Ch. Lafite Rothschild	Château Lafite Rothschild, 1988	145.000
Bordeaux, Château Margaux s.c.a.	Château Margaux, 1988	150.000
Bordeaux, Moueix et les Héritiers de M.me Loubat	Château Petrus, 1988	450.000
Côte d'Or, Domaine de la Romanée Conti	La Tache, 1988	200.000
Bordeaux, Domaines Clarence Dillon s.a.	Château Haut Brion, 1988	150.000
Côte d'Or, Domaine F. Tortochot et Fils	Chambertin, 1987	120.000
Côte d'Or, Maison Joseph Drouhin	Musigny, 1987	130.000
Languedoc Roussillon, Aime Guibert	Mas de Daumas Gassac, 1985	60.000

### VINI D'ANTIQUARIATO

Portogallo, Barros	Porto Vintage, 1957	180.000	
Portogallo, Borges Irmao	Porto Vintage, 1917	1.200.000	
Portogallo, Taylor's	Porto Colheita, 1941	200.000	
Portogallo, Noval	Porto Vintage Preffillossera, 1962	350.000	
Francia, Comte A. de Lur Saluces	Château D'Yquem, 1937	1.500.000	
Francia, Doisy Daine	Sauternes, 1937	600.000	
Bordeaux, Soc. Civile du Chas Lafite Rothschild	Château Lafite Rothschild, 1918	1.500.000	
Bordeaux, Soc. Civile du Vignoble de Ch. Latour	Château Latour, 1955	400.000	
Bordeaux, Château Margaux	Château Margaux, 1934	800.000	
Bordeaux, Baron Philippe de Rothschild	Château Mouton Rothschild, 1970	300.000	
Bordeaux, Moueix et les Héritiers de M.me Loubat	Châteaux Petrus, 1958	800.000	
Bordeaux, Domaines Clarence Dillon	Château Haut Brion, 1955	380.000	
Champagne, Krug	Krug Riserva, 1928	1.000.000	
Champagne, G. A. Mumm	Cordon Rouge, 1893	1.500.000	
Champagne, Moët & Chandon	Dom Perignon, 1955	450.000	
Toscana, L&P Antinori	Sassicaia, 1979	150.000	
Toscana, L&P Antinori	Tignanello, 1971	100.000	
Toscana, Biondi Santi	Brunello di Montalcino Riserva, 1945	2.000.000	
Piemonte, Marcarini	Barolo Brunate, 1958	110.000	
Piemonte, Gaja	Barbaresco, 1964	100.000	
Rossi	Bianchi	Da dessert	Champagne

l'affinamento. Che è più semplice nei rossi. Negli ultimi dieci anni, però, le tecniche di affinazione hanno fatto sì che anche i bianchi migliorino con il tempo. Lo chardonnay di Cà del Bosco, per esempio, ha un corpo e una resistenza che gli vengono dal trattamento in barrique.

Farsi una cantina può costare anche diverse decine di milioni: per ogni tipo di vino si acquistano di solito dalle 60 alle 120 bottiglie, spuntando prezzi, se si compra in enoteca, che non sono gli stessi della singola bottiglia. Non è difficile in ogni caso superare i 100 milioni, per esempio, per costituire una piccola collezione di etichette francesi. Un patrimonio da conservare con cura nell'ambiente adatto: poco umido, ventilato, a temperatura costante e senza infiltrazioni di odori estranei. C'è, comunque, un aspetto economico da non sottovalutare. Comprare il vino appena viene distribuito sul mercato vuol dire acquisire il plus valore che, di anno in anno, guadagna se ben scelto, sia come marca che come annata, e soprattutto se ben conservato. I grandi francesi, dicono spesso gli esperti, sono come le sterline d'oro. Un investimento sicuro. Dal 1979 al 1990 il loro prezzo è aumentato di tre volte e mezzo. A mettere in rastrelliera uno Château d'Yquem, per esempio, non si sbaglia mai.

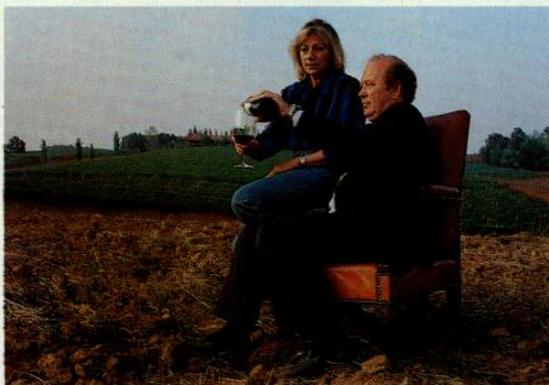
Si comincia con qualche bottiglia messa da parte per ricordare un'annata eccezionale o per celebrare un'occasione e ci si ritrova ad aggiudicarsi preziose etichette in una sala d'asta. Sì, perché anche i vini vanno all'incanto. In Italia organizzano vendite Christie's e Sotheby's e anche Finarte sporadicamente batte preziose bottiglie da collezionismo. Di solito a vendere non sono i produttori ma commercianti e collezionisti. Diverse sono le aste -en primeur-, frequenti soprattutto in Francia, anche se in Italia si organizzano ormai da 20 anni. A vendere è direttamente il produttore che riserva parte della sua produzione migliore agli appassionati prima che venga messa in commercio. Dopo che la barrique è stata aggiudicata, il produttore garantisce l'invecchiamento del vino in botte, quindi lo imbottiglia e lo consegna a chi lo ha acquistato. Certamente un Krug riserva del 1928 o un Brunello di Montalcino del 1945 non si tiene in cantina per stapparlo in una qualsiasi occasione. E anzi spesso non è proprio destinato alla tavola. La possibilità di gustare un vino d'antiquariato dipende più che mai dalle condizioni in cui è stato conservato. Per gli champagne, però, è determinante l'anno del degorgement, cioè della sboccatura: il momento in cui il vino passa dalla bottiglia dove riposa con i lieviti a quella nella quale viene messo in vendita. Per diventare un prezioso oggetto da collezione.

che si siano cimentate in questa impresa ci sono soltanto loro. Vittoria e Maria Teresa Vallone però sono diventate vignaiole per assolvere a un impegno morale: quello di realizzare i progetti del fratello Franco, scomparso immaturamente a 39 anni, nel 1979. Moderno, aperto, dotato di lucida intelligenza e di grande intuito, Franco Vallone aveva indirizzato gli interessi della famiglia, pro-

pria di floridi terreni nel Salento, oltre che della Banca Vallone di Galatina (Lecce), verso l'imprenditoria agricola. Grazie a lui, la loro famiglia fu tra le prime, in Puglia, a liquidare i rapporti di colonia e di mezzadria per intraprendere la conduzione diretta: la Agricole Vallone è una sua creatura. È un'im-

presa di 662 ettari: 40 sono del vigneto di famiglia, le Iore di San Pancrazio Salentino; 310 della tenuta Flaminio, portata in dote dalla madre; e 312 della proprietà del Castello di Serranova. I tre nuclei, autosufficienti, fanno capo per le scelte strategiche e i servizi al direttore Donato Lazari, che ha il suo centro operativo a Lecce. A vite

sono coltivati 150 ettari, ma l'impresa è anche la più grossa produttrice di carciofi della zona, ha 112 ettari di oliveto, 100 di terreno irriguo per la coltivazione d'ortaggi e 75 di seminativo. Alla morte di Franco, stroncato da un infarto mentre dedicava tutte le sue energie all'ambizioso progetto di creare l'azienda agricola di punta del Salento, le sorelle hanno sentito il dovere di portare a termine quel disegno incompiuto. E per riuscirci hanno concentrato su di esso tutti gli investimenti, cedendo anche la banca. Consigliate dal più brillante enologo del Sud, Severino Garofano, hanno coraggiosamente deciso d'imbottigliare soltanto il fior fiore del vino che producono con le loro uve (il resto lo cedono sfuso) per puntare, come aveva voluto Franco, sulla grande qualità. La potenzialità dei vigneti è di almeno 1,4 milioni di bottiglie, ma il loro programma è di arrivare al massimo a 300 mila. E dalla loro modernissima cantina di vinificazione, nei pressi di Brindisi, hanno già cominciato a uscire tre vini di gran classe: un rosso imponente, il *Graticciaia*, da uve tradizionali di negroamaro; un bianco di grande finezza, *Le Viscarde*, e un vino da dessert, il *Passo delle Viscarde*, da uve di Sauvignon, di nuovo impianto. Ma è solo il primo passo: le sorelle Vittoria e Maria Teresa Vallone si considereranno soddisfatte soltanto quando il sogno del loro fratello si sarà completamente trasformato in realtà. 



FULVIA FARASSINO

**Maurizio Pavesi Keusseoglou, presidente della Sun Line (compagnia greca di crociere di lusso), produce con la moglie Eleonora vini eccellenti.**

La cantina: una riserva di famiglia che bisogna saper costruire con sapienza. E soprattutto conoscendo quei nomi e quelle doti che fanno di una bottiglia un prodotto da conservare

# RICCA E D'ANNATA

DI ANTONIO PICCINARDI

**F**arsi la cantina è qualcosa di più che collezionare una serie di bottiglie. E un po' come creare una personale biblioteca del gusto. Scegliendo l'autore ma anche una delle sue opere. E seguendo percorsi culturali che non passano solo dal palato. Essere decisamente nazionalisti e affidarsi alle grandi firme dell'enologia italiana o cedere alle corpose tentazioni della gloriosa scuola francese del vino? In bottiglia si conserva anche il passato. E si può intraprendere la difficile ma affascinante via dell'antiquariato. *Capital* ha selezionato 60 vini eccellenti per tre cantine ideali: italiana, francese e d'antiquariato (vedere tabelle a pagina 48). Con una

premessa che non conosce eccezioni: il vino continua a vivere, anche dopo che è stato imbottigliato e acquistato. Segue una sua evoluzione, prende qualcosa del luogo e del modo in cui viene conservato. Ed è questo certamente l'irresistibile fascino del rito che comincia con la scelta della bottiglia.

Se la principale guida resta il gusto personale, molta attenzione va prestata all'identificazione del tipo più adatto all'affinamento. Non tutti i vini, infatti, acquistano pregio e valore con il passare degli anni. Ecco perché, tra gli italiani, a fare la parte del leone sono i toscani e i piemontesi, i più ricchi di tannino, elemento che garantisce

Italia, quando aiutava Mario Incisa della Rocchetta a far nascere a Bolgheri il mitico *Sassicaia*.

**Tullio Zamò.** Il suo settore d'attività è molto specializzato: fabbrica porte e antine per mobili da cucina. Ma la sua Ilcam Legno di Manzano, provincia di Udine, è l'azienda leader su scala europea e realizza il 92% del giro d'affari esportando in Germania, Olanda, Gran Bretagna e Stati Uniti. Lui però si sente contadino, non industriale. Covicché, nel 1981, insieme ad alcuni amici, ha ottenuto dall'arcivescovo di Udine la concessione dei terreni e delle cantine dell'antica Abbazia di Rosazzo, sui colli di Manzano, uno dei luoghi deputati dell'enologia friulana, per avviarsi un'opera ambiziosa di restauro dei vigneti e di produzione di vini d'altissima qualità. Non gli è bastato, però, anche se della società Abbazia di Rosazzo era presidente. E così ha finito per farselo anche da sé, il vino, in una piccola azienda agricola cui ha dato il nome di Vigne dal Leon, a Ippolis, sotto la Rocca Bernarda, altra zona eletta dei Colli orientali del Friuli. Poteva essere finita? Macché, non c'è due senza tre: l'anno scorso Zamò ha acquisito una terza azienda: Villa Belvedere, a Buttrio. L'ha comprata in società con la famiglia Palazzolo, che a sua volta possiede una piccola azienda, il Ronco del Gnemiz, e nel frattempo è diventata con lui unica proprietaria dell'Abbazia di Rosazzo. Due famiglie, due società più due aziende personali: è una piccola holding agricola, forse la più stravagante d'Italia, che produce la gamma più completa di vini friulani che si sia mai vista, dal Tocai alla Ribolla, dal Pignolo allo Schioppettino, dal Verduzzo al Picolit.

**Franco Geminiani.** Forse il vino viene meglio, se lo fa con i guanti. Di questo è sicuramente convinto Franco Geminiani, proprietario d'una bella azienda agricola in Romagna, ma che durante la settimana si occupa della produzione di guanti di gomma casalinghi e industriali. L'Iga, Industria gomma e affini, di cui è uno dei soci, è infatti articolata su due divisioni: la Mare & Sport (che con il marchio Aqua Rapid produce cuffie da bagno, scarpette da spiaggia e articoli da piscina) e la Corall, che sforna appunto guanti di gomma. L'azienda dispone di tre stabilimenti: a Monza, dove ha sede, a Talamona in provincia di Sondrio e perfino in Malesia, dove ha recentemente inaugurato un nuovo impianto. I vigneti, Franco Geminiani li ha sui colli di Marzeno di Faenza: la tenuta si chiama Zerbina, fu acquistata nel '66 da suo padre Vincenzo, detto Cicco, e può contare oggi su 35 ettari, la maggior parte dei quali impiantati a vite. Se ne occupa la figlia Cristina, 30 anni e molta passione per l'enologia, che avvalendosi della collaborazione d'un eno-

tecnico di valore come Vittorio Fiore e di un ristoratore intelligente come Gianfranco Bolognesi (patron della Frasca di Castrocaro Terme) ha messo a punto il vino da dessert più sorprendente degli ultimi anni: un Albana di Romagna passito la cui straordinaria qualità deriva direttamente dalle feroci potature, che hanno limitato la resa delle uve a soli 35 quintali per ettaro, contro i 120 previsti dal disciplinare della Denominazione di origine controllata. Forse è per questo che lo ha chiamato *Scacco Matto*.

**Gianfranco Soldera.** Il suo credo è la qualità: la più alta possibile, anche se costa cara. Titolare della Selerisk di Milano, una delle più vecchie società di brokeraggio assicurativo (è nata nel 1967), si accontenta che la sua sia una piccola azienda purché offra un servizio altamente specializzato e personalizzato a una clientela rigorosamente selezionata (industrie tecnologicamente avanzate) con garanzie offerte da compagnie d'assicurazione solidissime (sono sempre multinazionali). Perciò, quando ha comprato l'azienda agricola Case Basse a Montalcino, nel 1972, si è comportato allo stesso modo. Il vigneto l'ha impiantato lui: prima lì non c'era una vite. Ma lo ha fatto soltanto do-

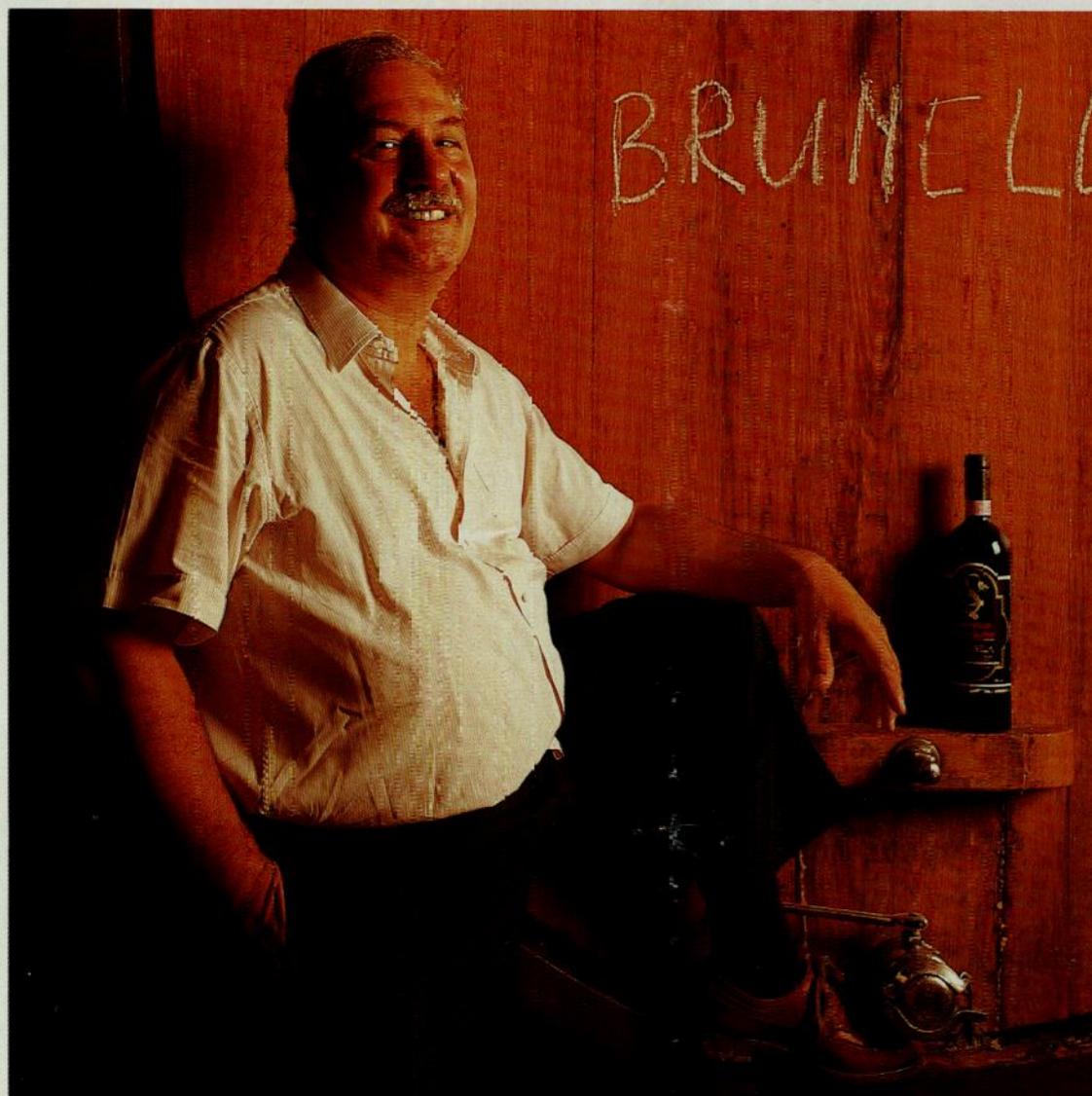
po aver verificato la vocazione del terreno con tutte le analisi e le consultazioni di specialisti che occorre. E la prima cosa di cui si è preoccupato è che la produzione non fosse troppo elevata: 30 mila bottiglie al massimo, ma di qualità super. Il risultato però lo ha ampiamente riscritto, superando ogni aspettativa: quel terreno sembrava aspettasse soltanto che lui avesse l'intuizione di impiantarvi la vite, e ha dato un Brunello che ha scalato a vertiginosa rapidità il vertice di tutte le classifiche e miete successi ogni volta che compare nelle degustazioni cieche organizzate dalle riviste specializzate italiane ed estere. Ma Soldera è un eterno insoddisfatto, e con il suo enologo Giulio Gambelli continua a sperimentare, nella vigna e in cantina. «È sempre possibile far meglio», sostiene. E per riuscirci si è cercato una consulenza scientifica ad altissimo livello: addirittura tra i docenti dell'Istituto agrario di San Michele all'Adige.

**Vittoria e Maria Teresa Vallone.** Non sono molti, in tutto il mondo, i banchieri che producono vini di pregio, ma di proprietarie di banche



FRANCESCO ZIZOLA

**Vittoria e Maria Teresa Vallone hanno venduto la banca di Galatina che porta il loro nome per creare, nei loro 662 ettari, l'azienda agricola di punta del Salento. La potenzialità dei vigneti è di 1,4 milioni di bottiglie.**



Broker assicurativo, titolare della Selerisk di Milano, Gianfranco Soldera ha comprato a Montalcino, nel '72, l'azienda agricola Case Basse e ha impiantato un vigneto. Ora il suo Brunello è ai massimi vertici.

Carlo, Tullo fece sottoporre il prodotto ad analisi e si rese conto che possedeva davvero le caratteristiche vantate. Perciò, i Guerrieri Gonzaga accettarono la rappresentanza e crearono un'azienda, la Pagel Italiana, per commercializzarla. E si trovarono immediatamente nei guai: Pagel era scomparso. Grande evasore fiscale, perseguito dall'amministrazione statale germanica e condannato, aveva preferito darsi alla latitanza. Senza Pagel, essi non potevano rispettare i contratti appena firmati con la Grandi Motori di Trieste e con l'Ansaldo. Che fare? Fortunatamente, dopo pochi giorni furono raggiunti dall'incaricato d'una ditta tedesca del gruppo Degussa: era l'azienda che forniva a Pagel i materiali e anch'essa era improvvisamente trovata senza interlocutori. Però, visto che l'intermediario era scomparso, avrebbero potuto stringere un rapporto diretto, no? L'impresa dei Guerrieri Gonzaga è nata così, in modo piuttosto avventuroso. Oggi però la Pagel italiana

è una florida azienda che produce direttamente cementi speciali, miscelando gli aggregati chimici del gruppo Degussa con cemento italiano e sabbia di quarzo, nel proprio stabilimento di Thiene, in provincia di Vicenza, e ha tra i suoi clienti l'Italimpianti e il laboratorio sotto il Gran Sasso di Antonino Zichichi. Senza gli introiti di questa attività, Carlo, Tullo e la loro sorella Maria Gemma non sarebbero riusciti, nel 1974, alla morte del padre, a salvare la tenuta San Leonardo, a Borghetto all'Adige, nel Trentino, che appartiene da generazioni alla loro famiglia, dalla falciatura delle tasse di successione. E Carlo Guerrieri Gonzaga non avrebbe potuto fare gli investimenti necessari per ricavare, dalle vigne che vi sono impiantate, quel vino eccezionale che è il *San Leonardo*: un taglio alla bordolese di Merlot e Cabernet lungamente maturato in barrique, la piccola botte in rovere del Massiccio centrale francese che proprio lui ha sperimentato per primo in

a modernissimi contenitori, anche antichi contenuti, vale a dire nobili e pregiati vini di Langa. Giulio è amministratore delegato dalla Rca, Recipienti cartone alluminio, che ha sede a Rivoli presso Torino, Italo dirige la Lpi, Liquid packaging international, azienda che importa e distribuisce i bag-in-box (recipienti che sostituiscono le vecchie damigiane mantenendone il contenuto al di fuori del contatto con l'aria anche quando sono scolmi), prodotti dalla tedesca Zewathener, del gruppo Pwa, leader europea in questo settore. Nel suo stabilimento di Lacedonia, nell'avellinese, la Lpi fabbrica inoltre bottiglie in Pet, polietilene tereftalato, per acque minerali, soft drinks, vino e olio. Con lo stesso spirito imprenditoriale, ma con passione ancestrale, gli Stupino (Giulio e Italo hanno due sorelle, Anna e Piera) dirigono la loro azienda agricola, intitolata al castello di Neive, ch'è di loro proprietà. Hanno la fortuna di possedere due vigneti tra i più vocati al Barbaresco, Santo Stefano e Messoirano, ma

non si accontentano. Italo, che si occupa in prima persona della produzione vinicola, ha condotto in collaborazione con l'Università di Torino la selezione clonale d'un antico vitigno, l'Arneis, che ha dato brillanti risultati e gli ha permesso d'avviare la produzione d'un bianco d'alto rango, fino allora impensa-

bile nelle terre dei grandi rossi.

**Umberto Lombardini.** Il suo nome lo si vede tutti i giorni sui cartelli dei lavori in corso: dalla terza corsia della tangenziale di Milano allo scalo ferroviario del Roia, dalle costruzioni portuali di Voltri alla galleria di Terracina, l'impresa Lombardini di Genova ha sempre avuto cantieri in tutta Italia. La gestione di questa massa di lavori, di cui Umberto Lombardini si occupa in prima persona insieme con il padre Licio Claudio e il più giovane fratello Marcello, gli lascia pochi ritagli di tempo da dedicare alla famiglia e agli affari personali. Eppure, da 13 anni, qualche ora libera riesce ugualmente a trovarla per seguire da vicino, sulle colline di Gavi, la tenuta La Giustiniana (cui ha affiancato, tre anni fa, un'altra proprietà vitivinicola, la Contero, a Strevi, in una delle zone più elette per il Moscato e il Brachetto). Lombardini ha comprato La Giustiniana nel 1978 dal senatore Carlo Pastorino, probabilmente affa-

scinato dalla splendida villa della fine del Seicento che vi sorge. Ma ha finito per innamorarsi dei suoi 29 ettari di vigneto nei terreni migliori della frazione Rovereto. Con l'aiuto di Enrico Tomalino, enotecnico di lungo corso, ha completamente rivoluzionato sia le vigne sia la cantina, trasformando La Giustiniana in un'azienda modello, dotata perfino di un impianto sperimentale dove si selezionano i vitigni e si ricercano nuovi metodi di coltivazione. Il suo modello è d'impronta francese: infatti è stato il primo nella zona a vinificare in selezione le uve dei vigneti più prestigiosi, dichiarandone orgogliosamente i nomi in etichetta. Perciò non produce un Gavi solo ma tre: quelli che provengono, rispettivamente, dalle vigne Centurionetta, Lugarara e Montessore, che danno nome ad altrettanti vini.

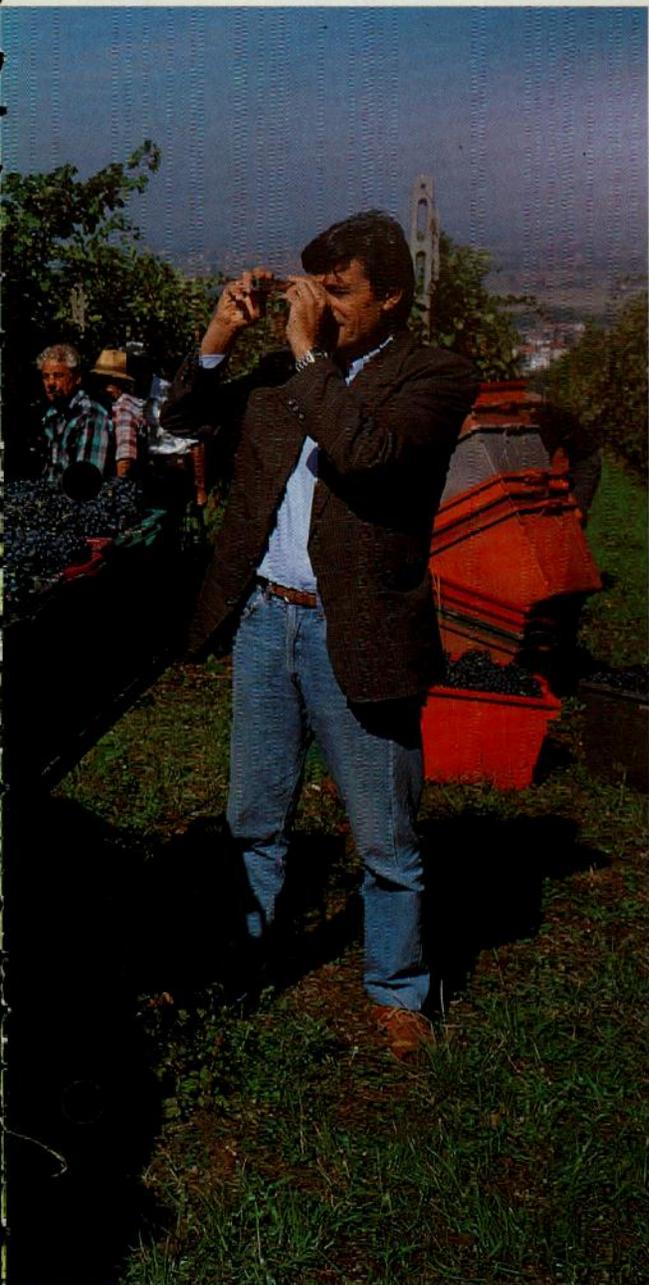
**Alfredo Lazzarini.** Quando si dice le tradizioni di famiglia: lui dirige la Romeo Lazzarini snc, l'azienda padovana creata da suo padre, che produce e vende accessori per auto (soprattutto fodere, capote, forniture per carrozzerie) e sua figlia Pamela, sposata con due figli, si occupa di Villa Dal Ferro, l'azienda agricola che ha creato lui a San Germano dei Berici. La differenza sta solo in questo: che il vigneto di Villa Dal Ferro lui se l'è inventato, nel vero senso della parola. Quando l'acquistò, nel 1962, era semplicemente il terreno della villa palladiana nella quale egli intendeva trascorrere i propri momenti liberi e crescere i figli lontano dal trambusto della città. Ma poi quegli 80 ettari di colli Berici divennero un problema: coltivarli era difficile e costoso, allevare cavalli e bovini non aveva dato risultati apprezzabili. Com'è venuto in mente a Lazzarini che ci si poteva produrre del vino? Semplicemente perché s'era accorto che sull'emblema comunale di San Germano campeggiava un grappolo. Non poteva esserci per caso: voleva dire che una tradizione, anche se ormai sepolta e dimenticata, c'era. Contro ogni previsione, dal suo vigneto sono scaturiti i migliori vini dei colli Berici. E il *Campo del Lago* (Merlot), il *Rive Rosse* (Cabernet) e il *Busa Calcara* (Riesling renano) sono ormai diventati dei veri classici.

**Carlo Guerrieri Gonzaga.** Il personaggio che ha cambiato il corso della sua vita si chiamava Pagel ed era un uomo d'affari tedesco. Conobbe per caso suo fratello Tullio in aereo, 22 anni fa, e appena scoprì che era ingegnere, gli raccontò che stava per lanciare un prodotto di cui aveva l'esclusiva mondiale: un cemento speciale ad altissima resistenza per l'ancoraggio a terra dei macchinari d'alta precisione. Perché, gli propose, non voleva diventarne il rappresentante unico per l'Italia? Dopo essersi consultato con il fratello



MICHELE BEGALI

**Titolare a Genova di una grossa impresa di costruzioni, Umberto Lombardini produce nei 29 ettari della tenuta La Giustiniana, tre eccelsi tipi di Gavi, il suo modello è d'impronta francese.**



GRAZIANO VILLA

degli affari in Francia sia stato preparato da lui con un abile lavoro di tessitura. Eppure, a 69 anni, è un personaggio per molti versi poco conosciuto: è riuscito a primeggiare sulla ribalta del potere economico e finanziario senza dare nell'occhio. Non dev'essere stato facile, perché è un tipo che non passa inosservato. Alto, imponente, sempre impeccabilmente vestito all'inglese, ha una sfacciata rassomiglianza con John Wayne. Ma non ama mettersi in mostra. Forse perché ha una doppia vita: durante il week-end e nei rari momenti di vacanza si trasferisce nella sua tenuta Mazzolino, nell'Oltrepò Pavese, dove il suo vizio segreto sono i 15 ettari di vigneto che possiede. Grande organizzatore, lascia spazio decisinale

agli uomini di cui si fida (l'enologo Giancarlo Scaglione e il fattore Roberto Piaggi), ma a dirigere l'azienda agricola è lui. Ed è stato lui a decidere che le sue uve di pinot nero, tradizionalmente usate in Oltrepò per la produzione di spumanti, dovevano invece essere vinificate come in Borgogna, per creare un grande rosso. Coticché Scaglione ha messo a punto un vero e proprio capolavoro, il *Noir*, che ha sbalordito e conquistato gli intenditori, non solo italiani. E grazie al *Noir*, Enrico Braggiotti ha realizzato una sua grande ambizione: quella di arrivare con le proprie bottiglie in uno dei ristoranti più prestigiosi del mondo: Le Cirque di New York.

**Maurizio Pavesi Keusseoglou.** Quando l'anno scorso, in estate, è riuscito ad assicurarsi la proprietà di un'azienda emergente del Barolo, la Sebaste, che aveva ingolosito perfino la Gancia, e con essa del suo splendido vigneto (sei ettari in unico appezzamento nella località Bussia, una delle più prestigiose del territorio) sono stati in molti a stupirsi. E lo stupore è cresciuto quando s'è saputo che Maurizio Pavesi Keusseoglou è presidente della Sun Line, la più importante compagnia di navigazione greca per crociere di lusso, che dispone di tre navi con 600 uomini d'equipaggio (sulla sua ammiraglia, la Stella Solaris, sono stati girati alcuni episodi del serial televisivo *Love Boat*). Che cosa poteva aver spinto un armatore, abituato all'acqua (salsa), a navigare nel vino, investendo una cifra (che gli esperti della zona valutano intorno ai 2 miliardi) per rifinanziare la Sebaste dopo averne acquisito la proprietà? A spingerlo è stata sicuramente la voglia di produrre un vino di gran classe. Ma non si sarebbe certo imbarcato in quest'avventura se non avesse già subito l'attrazione fatale dei vigneti. Infatti, con la moglie Eleonora, che si occupa con autentica passione dell'attività vitivinicola, Maurizio Pavesi Keusseoglou produce già vini in Monferrato, a Quargnento, nella tenuta Manora (Maurizio ed Eleonora). E che vini! Accanto a produzioni tradizionali come il Grignolino e la Barbera, è riuscito a fare un bianco, da uve di Sauvignon, di grande, insolita stoffa e dai suadenti profumi di banana e ananas (l'ha chiamato *Mimosa*), lasciando letteralmente interdetti i giudici più severi. C'è da stupirsi se, avendo a disposizione una moglie-manager e un enologo come il giovane, capacissimo Donato Lanati, che hanno già raggiunto questo risultato, abbia deciso di tentare l'avventura anche con sua maestà il Barolo?

**Giulio e Italo Stupino.** Sono i Dioscuri dell'imballaggio, i Castore e Polluce del packaging, ma non hanno dimenticato le loro radici di Neive, provincia di Cuneo, e perciò producono, oltre



Enrico Braggiotti, per molti anni alla guida della Comit e oggi presidente della Banca monegasca, produce nei suoi 15 ettari di vigneti a Mazzolino, nell'Oltrepò pavese, un vino ormai famosissimo, il *Noir*.

na di vinificazione, diventando di colpo il più grosso procuratore di questo grande vino a Doc, con circa 120 mila bottiglie all'anno.

L'impegno nella produzione enologica di personaggi come Gennari e Bociolone resta però molto indiretto: il vino, per loro, è un investimento, un modo per diversificare la loro attività. Ci sono invece finanziari, imprenditori, top manager, che alla produzione di nobili vini si dedicano davvero in prima persona, dirigendo sia pure part-time una loro azienda non tanto per trarne degli utili (che non fanno mai dispiacere, si capisce), ma per soddisfare una passione segreta: spesso per orgoglio, talvolta per cultura, quasi sempre per ambizione. Quanto deve il vino italia-

no a questi personaggi: venuti da altre esperienze, che hanno portato nelle vigne una mentalità imprenditoriale moderna, capitali eccelsamente amministrati, idee innovative, capacità manageriale, e soprattutto la volontà di fare esclusivamente vini di qualità. Molto moltissimo: se l'enologia italiana ha trovato la strada del risascimento lo deve anche a loro. Ecco dieci storie esemplari.

**Enrico Braggiotti.** È forse il più importante dei finanziari che fanno vino. Presidente della Banca Commerciale italiana fino a maggio dell'anno scorso, Braggiotti presiede adesso la Banca monegasca, è uno dei consiglieri economici più ascoltati da Ranieri di Monaco e si dice che il repentino reingresso di Raul Gardini nel mondo

Uomini e vini delle grandi regioni d'Italia. Personaggi che, impegnati nel mondo degli affari, dedicano impegno, energia e risorse finanziarie per fare più grande il vino delle loro terre

# DIECI STORIE DOC

DI CESARE PILLON

**I**l marchese Lapo Mazzei si considera un vignaiolo prestato pro tempore a una banca. Più numerosi, invece, sono gli uomini d'affari che hanno deciso in questi ultimi anni di investire cospicui capitali nei vigneti. Giuseppe Gennari, per esempio, il finanziere che ha divorziato l'anno scorso da Calisto Tanzi rinunciando a una fetta di proprietà della Parmalat, ha tradito il latte per il vino, acquisendo il pacchetto di controllo nella proprietà d'una prestigiosa azienda vitivinicola di Montepulciano: le Cantine Avigno-

nesi della famiglia Falvo. E nel gruppo Avignonesi ha incorporato i 60 ettari dei tenimenti di Sovana, che già possedeva in Maremma, mettendo così a frutto le sinergie scaturite dal rapporto con i Falvo. Non è il solo: anche il re dei tubi di acciaio inox, Germano Bocciolone, che da un paesino del vercellese, Valduggia, dirige un piccolo impero (400 miliardi di fatturato, oltre 20 società sparse in tutta Europa, una partecipazione di rilievo nella Dalmine), s'è comprato l'estate scorsa 30 ettari di vigneto a Gattinara, con annessa canti-



**Carlo Guerrieri Gonzaga fabbrica cementi speciali e produce nelle sue terre in Trentino, a Borghetto all'Adige, un grande vino, il San Leonardo. Primo in Italia ha sperimentato l'invecchiamento in barrique.**

MICHELE GREGOLIN

forte in un momento in cui si sta delineando un grande cambiamento nella politica agraria della Comunità Europea. Stiamo andando verso una riduzione dei consumi e della produzione, con una conseguente diminuzione dei prezzi internazionali. Ma credo che le gemme come il Chianti possano restare competitive.

**D.** Eppure, proprio durante la vendemmia 1991 si è parlato chiaramente di una flessione dei consumi esteri, quello americano soprattutto...

**R.** Noi non abbiamo mai avuto protezioni, nessun sostegno pubblico al prodotto. E di conseguenza il prezzo del nostro vino è libero: possiamo operare e competere sui mercati internazionali. Io vendo il 50% del mio vino in Svizzera, in

cordo che negli anni Cinquanta i tecnici chiamati a consulto ci consigliavano di lasciar perdere. Abbiamo resistito e non è stato facile. Pensi che, soltanto per approvare la legge sulle denominazioni d'origine controllata, ci sono voluti 73 anni di storia d'Italia, dal 1890 al 1963; e fu solo l'internazionalizzazione dei mercati che spinse alla conclusione della vicenda.

**D.** Lei che cosa ha fatto per fare grande il Chianti di Fonterutoli?

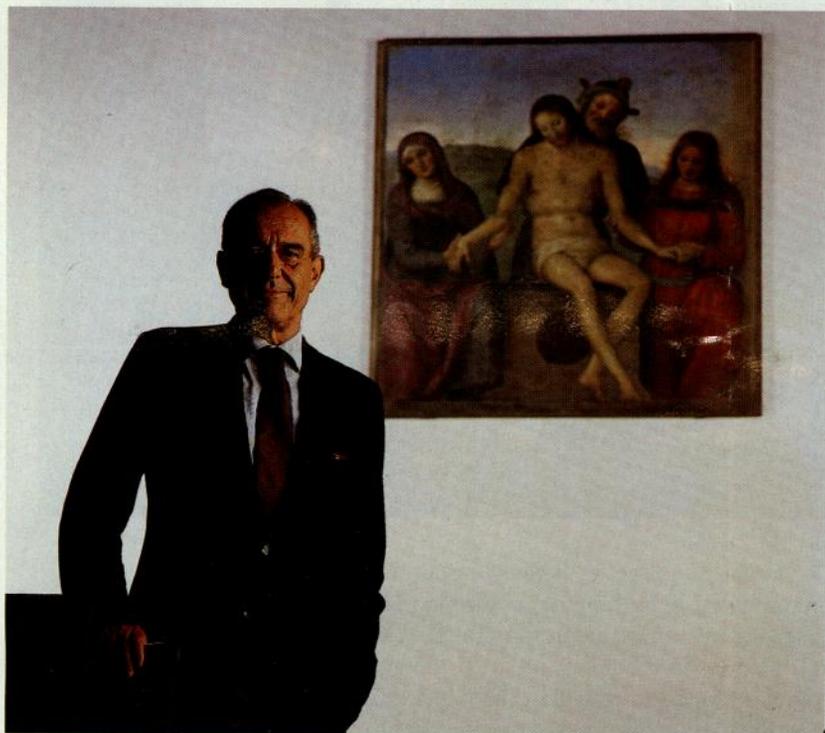
**R.** Intanto le dirò che, per esempio, quest'anno l'uva è sanissima, il vino verrà buonissimo ma sarà poco, il che non mi dispiace affatto. La formula del Chianti è sempre quella delle quattro uve, Sangiovese, Cannaiolo, Malvasia e Trebbiano, stabilita dal barone Bettino Ricasoli, secondo il quale il vino da invecchiamento deve essere di solo Sangiovese e semmai con un po' di Cannaiolo. Assolutamente niente uve bianche. La formula dei quattro vitigni consentiva un vino di pronta bevuta, da mettere subito sul mercato: fu quella che contagiò tutte le zone intorno che difatti si sono messe a produrre il loro «Chianti». Noi del Chianti Classico siamo così rimasti un'élite: siamo una piccola zona, la nostra forza sul mercato non arriva a 300 mila ettolitri.

**D.** Si capisce allora perché nell'85 lei si è regalato un vino sperimentale...

**R.** Il *Concerto* è stato un inaspettato successo di critica e di pubblico, come si dice. È nato per consentirci di fare un nostro blend e di sapere cosa volesse veramente il consumatore. E l'indicazione è stata chiara. Credo che il nostro disciplinare andrà reso ancor più severo, e cioè che si dovrà abolire l'uso di uve bianche e consentire l'uso solo di una piccolissima, minima percentuale di Cabernet o di Merlot.

**D.** Dicono che lei abbia delle bellissime cantine e un bravissimo enologo, Franco Bernabei. Avrà con lui un rapporto strettissimo...

**R.** Certamente, ma devo premettere che l'enologia è una tecnica che per quel che ci riguarda non ha nulla a che fare con la manipolazione. Significa cogliere l'uva al momento giusto, curare il rapporto gradazione alcolica-acidità, e cioè curare il vino anche in cantina tenendo sotto controllo le temperature. Sì, il nostro enologo è molto bravo. Ma un rapporto stretto con lui lo mantiene Filippo, che ha 32 anni e dei miei cinque figli, tutti profondamente attaccati a questa terra, è quello che ha scelto di coltivare la passione per il vino. Filippo porta il nome del Mazzei che nel XVIII secolo andò negli Stati Uniti su invito del presidente Thomas Jefferson per sperimentare la viticoltura in Virginia. Da New Windsor, per il vino, lo ringraziò George Washington. 

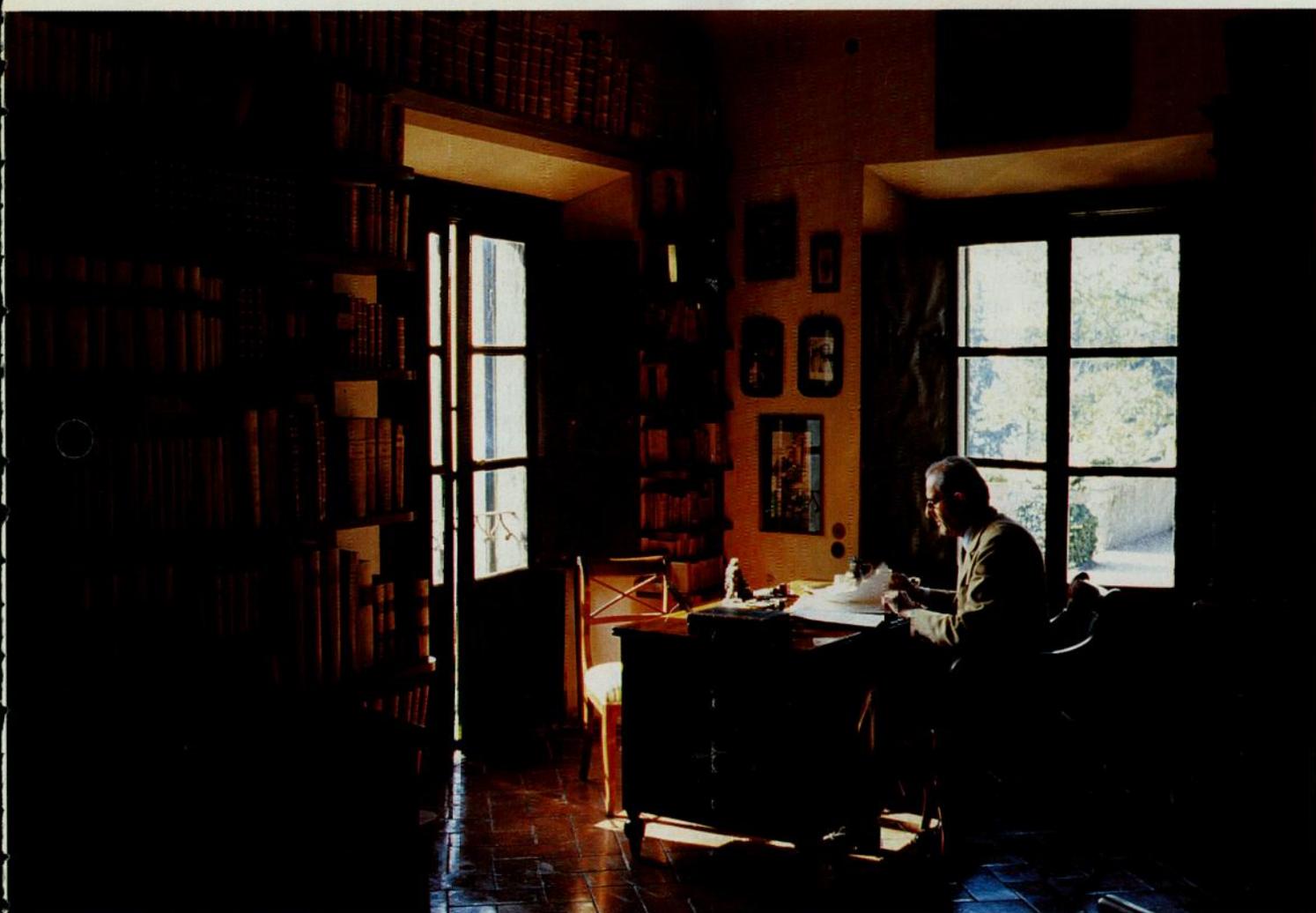


La Cassa di Risparmio di Firenze possiede una collezione di oltre mille opere d'arte. Il presidente, Lapo Mazzei, posa a fianco di un Perugino che, scomparso nel 1854, è stato ritrovato e immediatamente riacquistato a un'asta tenutasi a Londra.

Germania, negli Stati Uniti, in Inghilterra, in Francia e perfino in Australia. Ma per essere dinamici sul mercato dobbiamo sempre incrementare la qualità. C'è una forte flessione nel consumo del vino, e le cadute si registrano proprio in Francia e in Italia. Una volta il consumo era fermo intorno ai 120 litri pro capite, in media, all'anno: oggi siamo scesi a 57, 58 litri a testa. Dunque ci sarà una rarefazione del mercato verso l'alto. Ma la qualità corrisponde a un prezzo elevato, e questo, in caso di recessione, può essere un pericolo.

**D.** Come si è evoluta la qualità del vino nel corso del tempo?

**R.** Questa zona ha subito le traversie più spaventose, dalle guerre alle devastazioni fillosseriche negli anni Venti, allo scippo del nome. Ri-



animale. È affascinante perché non è mai uguale a se stesso. Non solo non è uniforme per annata, ma non lo è per botte e, nei casi di lungo invecchiamento, neanche per bottiglia. Ma, soprattutto, il fascino del suo profumo e del suo sapore si chiama ricordo: il vino non può che richiamare la terra che lo ha prodotto.

**D.** Insomma, come una proustiana madeleine...

**R.** Non esattamente. Il vino risponde al territorio, ne rende l'immagine. È non solo il frutto, ma la proiezione della terra che lo genera: credo che ognuno di noi quando stappa e decanta una bottiglia di Chianti pensi subito a queste zolle sassose, alla roccia alberese, a questi profumi fortissimi, a questi orizzonti lunghi seminati di declivi, agli animali e alle opere d'arte che li abitano. Per questo il Consorzio per la denominazione d'origine Chianti Classico promuove il vino soprattutto attraverso l'immagine del Chianti. E per questo abbiamo anche creato una Fondazione per la tutela del territorio del Chianti Classico.

**D.** Perché annette tanta importanza al Consorzio e alla Fondazione?

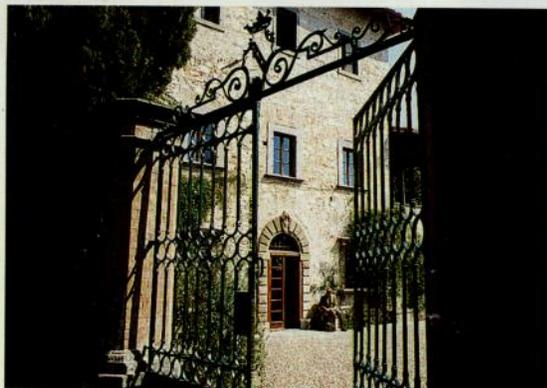
**R.** Perché sono scelte di coesione. È molto importante porsi degli obiettivi e affrontarli tutti insieme, il più unitariamente possibile. Il Consorzio è nato in un momento in cui si tentava di far diventare Chianti tutta la Toscana. Poi, con la legge sulle denominazioni d'origine controllata, Chianti è diventato tutto il vino che si produce da Pisa a Chiusi, in ben altre zone che non in questi 70 mila ettari tra Siena e Firenze. Tutto per salvare, e ci siamo riusciti, il Chianti Classico: questa zona che corrisponde quasi esattamente ai confini dettati dal bando granducale del 1716 che puniva coloro che chiamavano Chianti il vino prodotto altrove. Insomma i 620 produttori del Consorzio, dal mezzadro al grande industriale, devono rimanere uniti e autonomi per promuovere il proprio vino, e anche per valorizzare il territorio.

**D.** Cosa significa portare il peso della tradizione in un momento in cui fare vino richiede forti investimenti, tecnologia, marketing, e la capacità di affrontare una forte competizione?

**R.** Curare queste terre e fare del vino è insieme un legame, una passione e un dovere. Tanto più

**Lapo Mazzei, 65 anni, al lavoro nel suo studio al Castello di Fonterutoli, dove trascorre almeno sei mesi all'anno e dove si occupa personalmente, insieme al figlio Filippo, della produzione di vino.**

**Qui a fianco, l'ingresso del Castello di Fonterutoli, vicino a Castellina in Chianti. Sotto, Lapo Mazzei e la moglie Carla nel giardino della tenuta e, a destra in basso, nel salotto di casa.**



rovere e poi tenuto in bottiglia per un tempo altrettanto lungo. Una tecnica perfetta, ma ineffabilmente artigianale che fa grandissima la qualità: uve raccolte a mano, e solo di volta in volta che siano giunte a maturazione, e un uvaggio che segue, con poche concessioni alla moderna scienza enologica, le auree regole del barone Bettino Ricasoli. E dunque un 90% di Sangiovese per il *Ser Lapo*, Chianti Classico da invecchiamento, e lo stesso per il *Castello ai Fonterutoli*, che viene tenuto un po' meno, da 3 a 10 mesi, in grandi botti di rovere. Via invece la denominazione d'origine per il *Concerto*, un vino sperimentale nato nell'85, «un'armonia creata tra due vigne di uve diverse, Sangiovese e Cabernet Sauvignon» come dice Carla Mazzei che ne ha scelto il nome.

Nella grande, antica tradizione toscana, il danaro è sempre stato alleato della bellezza, l'abilità a intraprendere e commerciare si è applicata alla passione per l'arte, l'arcano incanto per la propria terra si è fatto civiltà, i piaceri della vita sono diventati stile. È a questa tradizione che appartiene la storia di Lapo Mazzei. Sessantacinque anni, sposato con Carla Calamai discendente da una Mazzei anche lei, ma di un altro albero nella foresta genealogica che è alle spalle di questa schiva e appartata grande famiglia di oggi, cinque figli, l'attuale presidente

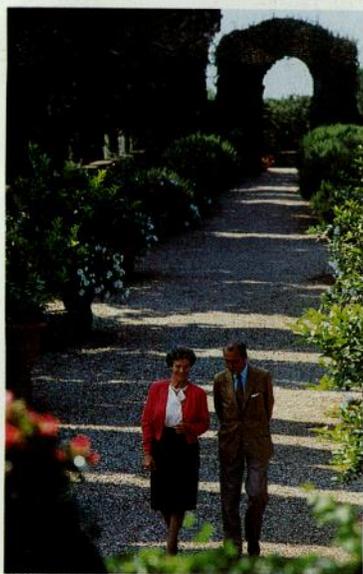
entrò alla Cassa di Risparmio di Firenze giovanissimo, 38 anni fa: «Sono ormai quasi il decano», si schermisce. Lo stile dell'uomo, del banchiere e dell'aristocratico viticoltore coincidono perfettamente. «Nel lavoro di tutti i giorni in banca, come presidente del Consorzio per la tutela del Chianti Classico, come viticoltore e insomma nella vita di tutti i giorni io cerco soltanto di continuare l'opera dei miei avi ai quali è mio dovere rendere omaggio» minimizza, con uno stile che somiglia ai bordi un po' lisi della sua giacca da cavallerizzo, all'affettuoso vecchio spinone Gary, agli anti-

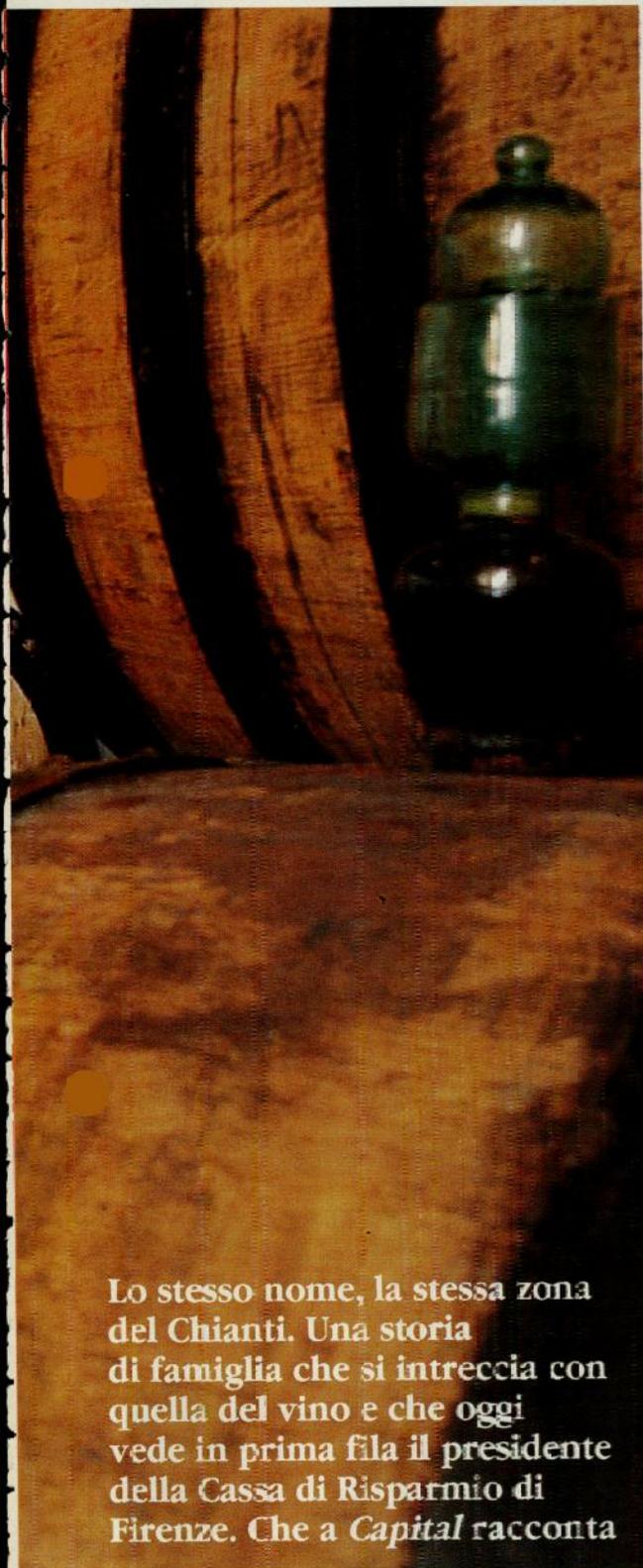
chi manuali di giurisprudenza rilegati in cartapeccora che devono essere serviti ai suoi avi guelfi, ambasciatori, priori e firmatari famosi dell'appello per salvare il Savonarola.

Da banchiere, Lapo Mazzei è convinto che i suoi 186 sportelli ben radicati nell'Italia centrale debbano allearsi a quelli delle casse di risparmio della Toscana, un progetto di cui si parla da tempo e che oggi sembra in dirittura di arrivo. Ma si dice anche convinto che una moderna istituzione del danaro oggi ha anche il dovere morale di tutelare il fondamentale patrimonio collettivo, quello artistico. E, in un istituto di credito che ha una delle più consistenti collezioni d'arte, dopo aver acquisito anni fa un famoso dipinto di Filippino Lippi, proprio recentemente è riuscito a riportare in Italia un Perugino che, scomparso nel 1854, è stato ritrovato, e prontamente acquistato, a un'asta a Londra. Da vinattiere, Mazzei è impegnato almeno dal 1974, anno in cui è diventato presidente del Consorzio, in una battaglia per la qualità, per tutelare la produzione di quei 6.838 ettari di vigne tra Firenze e Siena che sono sempre state nel mondo sinonimo di vino italiano. Vicino Castellina in Chianti, in quel castello di Fonterutoli che Madonna Smeralda, nipote di Ser Lapo, portò alla famiglia andando in sposa a Pietro da Fonterutoli, e nel quale oggi la famiglia vive per almeno sei mesi all'anno, *Capital* ha incontrato Lapo Mazzei, testimone eccellente della passione per quel tesoro che può dare la vite che oggi accomuna grandi imprenditori e uomini d'affari. Buon nome fa buon vino.

**Domanda.** Ogni anno i suoi 68 ettari di vigne producono oltre 150 mila bottiglie di Chianti Classico. Su ognuna c'è il suo nome e una data, 1435. Di fronte a tanta storia, il vino per lei cosa rappresenta?

**Risposta.** Le dirò, con il vino manca poco che ci si parli. Perché, vede, il vino è un prodotto vivo. Nasce con un parto complesso, cresce, si sviluppa, entra nella maturità e poi decade: è dunque qualcosa che sta tra la vita vegetale e la vita





Lo stesso nome, la stessa zona del Chianti. Una storia di famiglia che si intreccia con quella del vino e che oggi vede in prima fila il presidente della Cassa di Risparmio di Firenze. Che a *Capital* racconta



Lapo Mazzei nelle cantine della sua tenuta, il Castello di Fonterutoli, (foto grande). Qui a fianco, presiede una riunione del Consorzio Chianti Classico Gallo Nero. Foto sotto, un momento di relax in campagna.

«**E** de' dare, a di 16 Dicembre (1398) fiorentini 3 soldi 26 denari 8 a Pietro di Tino Riccio per barili 6 di vino di Chianti... li detti paghamo per lettera di Ser Lapo Mazzei». Con questa piccola frase, accuratamente custodita negli archivi che riguardano il mercante pisano Francesco di Marco Datini, cominciano due importanti storie. Quella del Chianti, che qui viene nominato per la prima volta, e quella del credito, perché il documento è anche uno dei primi assegni che si conoscano. Mercanti e banchieri, mecenati e vinattieri, i grandi nomi di Toscana: 600 anni dopo è ancora un Lapo Mazzei a firmare linee di credito e a spillare vino dalle botti. L'attuale presidente della Cassa di Risparmio di Firenze discende infatti in linea diretta dall'omonimo Lapo Mazzei notaio (anzi «sottile notaio» a voler stare al giudizio di Gabriele d'Annunzio) alle cui *Lettere* dobbiamo la conoscenza di gran parte della storia economica del Trecento, che, consigliere d'affari, socio e amico del Datini, intraprese a commerciare e vendere in tutta l'Europa merci, e tra queste anche il suo vino, in cambio degli antenati dei nostri assegni, in un'epoca in cui ancora non esisteva la carta moneta.

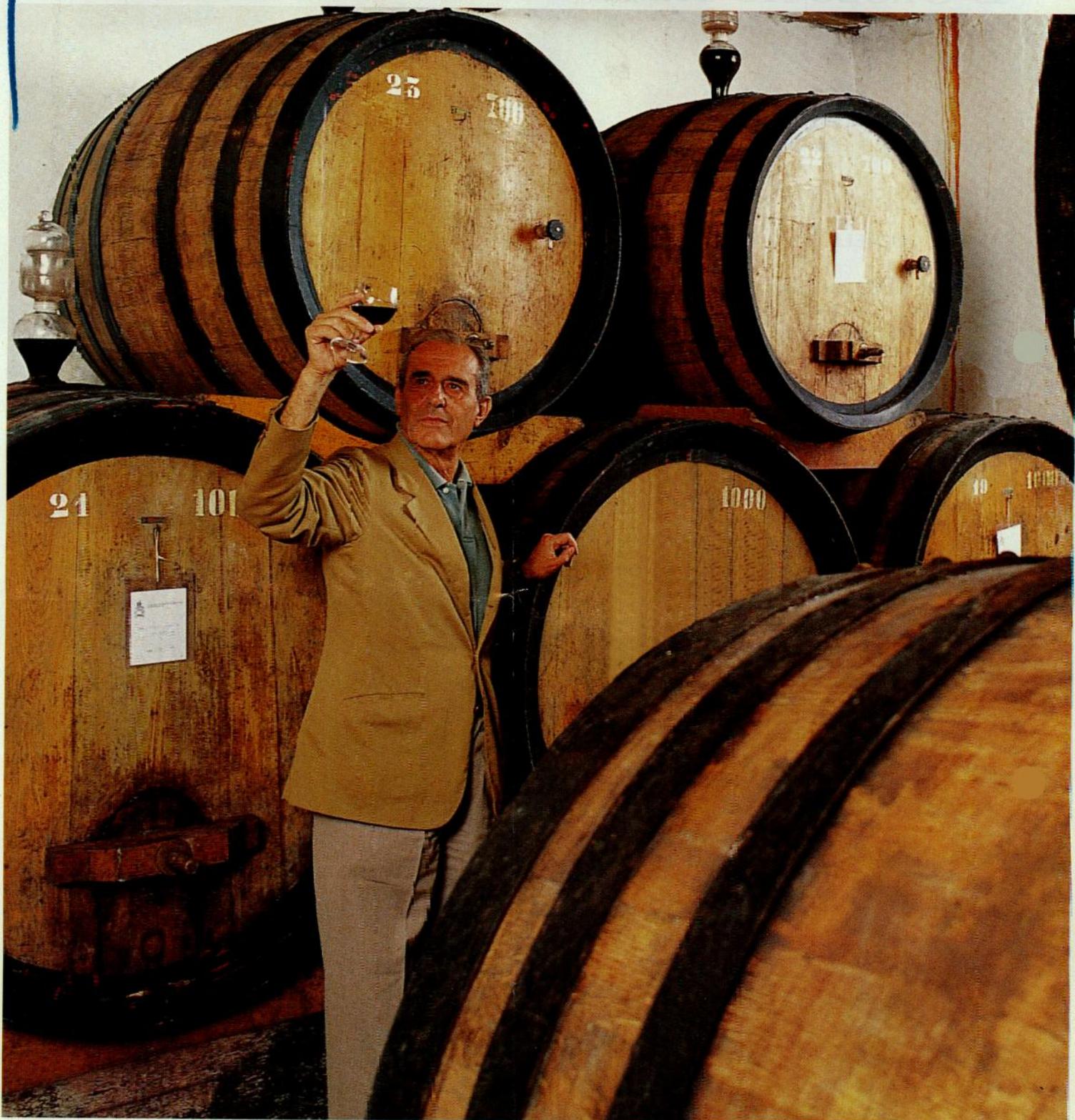
E dunque oggi Lapo Mazzei non poteva che chiamare *Ser Lapo* il suo Chianti Classico Fieserza, fatto fermentare e conservato a temperatura controllata, invecchiato per 12 mesi in piccoli fusti di



DI ANTONELLA RAMPINO  
FOTO DI MICHELE BEGALI

# SER LAPO MAZZEI

STORIA DI COPERTINA



**SEICENTO ANNI FA**



**SPECIALE MODA**  
**LO STILE DELL'UOMO**  
**DI QUALITA'**

# Capital

Capital - N° 11 - Novembre 1991

## STORIA DI COPERTINA

La cantina: una riserva di famiglia che bisogna saper costruire con sapienza. E soprattutto conoscendo quei nomi e quelle doti che fanno di una bottiglia un prodotto da conservare

# RICCA E D'ANNATA

DI ANTONIO PICCINARDI

### VINI ITALIANI

Regione e produttore	Vino e annata	Prezzo
Lombardia, Cà del Bosco	Chardonnay, 1989	50.000
Piemonte, Gaja	Chardonnay Gaja e Rey, 1989	70.000
Veneto, Maculan	Ferrata, 1989	45.000
Toscana, Castello Banfi	Fontanelle, 1989	16.000
Friuli, Russiz Superiore	Verduzzo, 1988 (1/2 bott.)	16.000
Veneto, Maculan	Acinobilli, 1989	90.000
Umbria, L&P Antinori	Muffato della Sala, 1989	25.000
Lombardia, Cà del Bosco	Maurizio Zanella, 1988	60.000
Piemonte, Gaja	Barbaresco Sorì Tildin, 1988	90.000
Piemonte, Bricco Rocche Ceretto	Barolo Prapò, 1988	98.000
Veneto, Masi	Amarone Torbe, 1985	38.000
Friuli, Torre Rosazza	L'Altromerlot, 1988	22.000
Toscana, L&P Antinori	Tignanello, 1986	33.000
Toscana, Incisa della Rocchetta	Sassicaia, 1988	48.000
Toscana, L&P Antinori	Solaia, 1987	41.000
Toscana, Col d'Orcia	Brunello di Montalcino, 1986	25.000
Toscana, Castello Banfi	Tavernelle, 1986	25.000
Toscana, Lisini	Brunello di Montalcino, 1986	
Umbria, Lungarotti	Rubesco Torgiano Rosso, 1988	50.000
Campania, Mastroberardino	Taurasi, 1988	60.000

Lombardia, Cà del Bosco

Lombardia, Cà del Bosco

Chardonnay, 1989

Maurizio Zanella, 1988