



## Le enoteche: Fontana di Parma

# Vino, chiacchiere e un piatto caldo

Sotto i portici eleganti di Strada Farini c'era verso la metà dell'800 l'osteria di Biagio Mantovani, fervente mazziniano e musicofilo. Oggi il locale si è tramutato nel più importante negozio di vino di Parma, l'enoteca Fontana, gestita da Bruno ed Anna con i figli Ramon e Fabrizio. L'ambiente è composito: quasi sulla strada, molte bottiglie ed una dispensa in legno chiaro piena di vini «federano» l'ingresso al locale; subito dopo la porta, un tavolo-bureau dove lavorano alternativamente Bruno e Fabrizio, di seguito un bel bancone per gli assaggi, dove si sosta, si degusta e si chiacchiera di tutto; in fondo uno stanzone con una decina di tavoli: qui «si medita» il vino e si gusta qualche piatto caldo che, solo al mezzogiorno, Anna prepara, secondo la più stretta tradizione. L'enoteca vende ogni anno almeno 50.000 bottiglie; molte altre si stappano per degustazioni ed abbinamenti ai piatti caldi ed agli stuzzichini.

Siamo a due passi da piazza Garibaldi, centro geometrico della città: il tribunale e le principali banche sono tutt'intorno. La sosta dai Fontana è quasi un rito: ecco avvocati, magistrati, impiegati e direttori, un pubblico elegante, spesso neofita del vino, che chiede consigli e bottiglie per gli abbinamenti della sera. Molti invece sono già «nel giro» e vogliono assaggiare le selezioni di Bruno dei vini locali dei Colli parmensi.

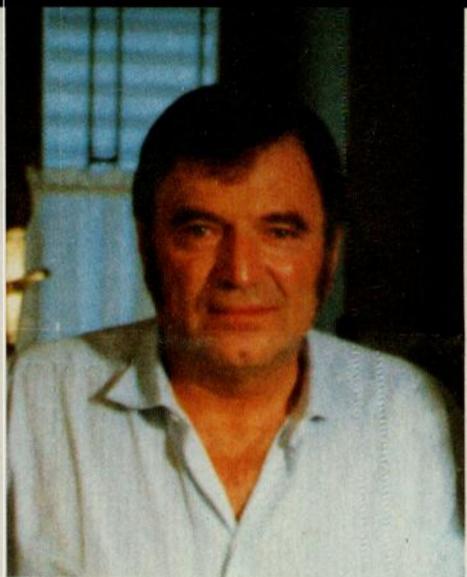
Parma, come quasi tutti i capoluoghi di provincia, ha problemi di traffico e di accesso al centro storico: i Fontana li hanno risolti aprendo una protesi al «Centrotorri», complesso commerciale vicino all'Autosole.



Enoteca Fontana,  
Strada Farini, 24  
43100 - Parma,  
tel. 0521-286037.  
Orario: 9-15/16,30-21.  
Chiuso domenica e lunedì.  
Ferie dal 20 luglio al 20 agosto.



Bruno Fontana, accanto al titolo, e sotto, l'ingresso del locale



## Venir qui «fa opinione»

Molti rossi, tanti bianchi, grappe, Champagne e Spumanti, vini delle colline parmensi, selezionati ed imbottigliati da Bruno Fontana (Malvasia, Sauvignon, Trebbiano, Bonarda, Barbera e Lambrusco) sono le proposte dell'enoteca Fontana di Parma. A Parma vanno forte i rossi toscani di qualità, i bianchi friulani ed altoatesini, dice Bruno con un tono definitivo, che sembra non ammettere rimonte.

Cinquantenne rampante, basettoni, bracciale di rame al polso destro e Borsalino nero, Bruno Fontana vive per il vino, al quale dedica tutta la sua giornata fra ricerche, viaggi, ordini, contatti. Solo così si è fatto una buona fama, ottime amicizie fra i produttori ed anche qualche contrasto qua e là. I figli non ha imposto però le sue scelte.

«Sono qui da 25 anni, da quando il Sori Tildin costava 1.500 lire, pensi lei...». In giro sulle pareti e negli scaffali, le etichette più note: quelle di Maurizio Zanella, le Pergole Torte, Ceretto, Gaja, i Ronchi dei Baldi di Castelluccio, Solaia, Sassicaia, Tignanello, Le Sassine di Marta Galli, il Bianco del Cerè di Quintarelli, i Brunelli di Case Basse e di Poggio Antico, le Selezioni di Fattorie, una serie di grappe di Nonino, Ceretto, Marolo e Levi ed una bella scelta di Champagne e di Spumanti.

A Parma l'enoteca Fontana «fa opinione»: è buono, l'ho preso da Fontana... alla gente è piaciuto quel tono quasi definitivo delle scelte, quell'autorità che sembra dire: questo è il meglio, se lo volete...

Durante la rostra visita una elegante signora riporta un rosso di buona etichetta che subito Fabrizio «rinova» perché bouchonné: «facciamo sempre così», dice Bruno Fontana, «perché amiamo il vino. Ma anche i clienti; e chi viene da noi ama il vino e deve essere rispettato ed amato».

G.D.S.

# In fuga

tica e bella, forse oggi più nota per il suo impegno industriale che per i suoi monumenti. Invece vale il viaggio una passeggiata in un centro storico che ha i resti romani più importanti della Lombardia, con il tempio fatto costruire da Vespasiano e il teatro con la sua grande cavea abbarbicati ai piedi del colle Cidneo; un centro che apre gli archi rinascimentali del Palazzo della Loggia, faccia a faccia con la torre dell'Orologio, che

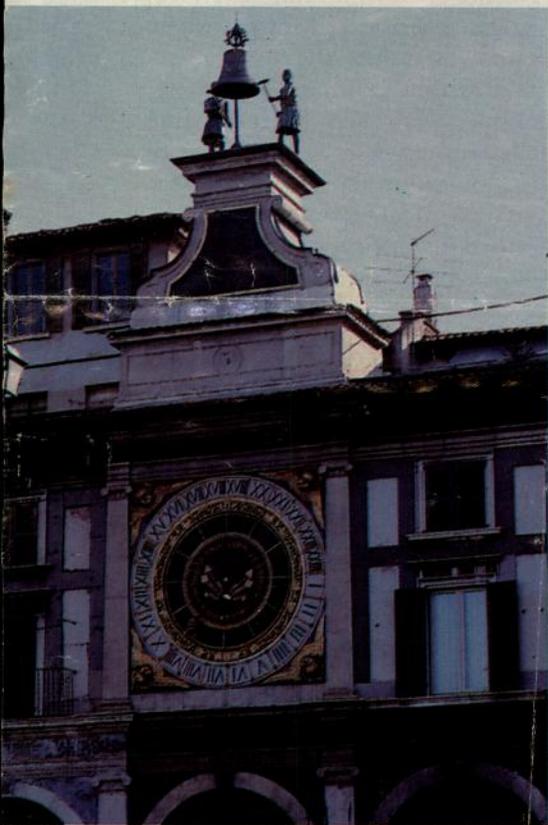


Foto Mengaldo - Focus Team

Qui sopra, la Torre dell'Orologio in piazza della Loggia a Brescia, che riunisce bei palazzi del Rinascimento. A destra, la rocca medievale di Passirano, paese della Franciacorta. Si stende da Brescia fino al lago d'Iseo, e fu chiamata così da Carlo Magno. È celebre per gli ottimi vini spumanti ottenuti con metodo Champenois. In alto, i vigneti di Bornato.

Foto Mairani - Focus Team



Foto Mairani - Focus Team



modella la facciata della splendida cattedrale medievale, la Rotonda, fa zampillare fontane, ritaglia viette e strade dalle vetrine eleganti, come la nobile via Zanardelli, tra mattoni d'annata e facciate di marmo botticino.

È elegante, nella sua austerità, Brescia, così come appare dalla via del Castello che la domina dall'alto del colle, una città raccolta che pure apre sfondi spettacolari come la scalinata che sale al colle Cidneo, e concentra la vita mondana nel classico passeggio davanti al caffè di piazza Duomo, sotto i portici del corso Zanardelli.

Viene voglia di scoprirne i dintorni, la splendida campagna, soprattutto quel giardino ondulato che si stende fino al lago d'Iseo e che Carlo Magno, pare, chiamò Franciacorta, paragonandolo a uno spicchio di Francia. Sono colline, borghi contadini, castelli, palazzetti campagnoli, ville ottocentesche con romantici giardini, cantine di gran nome - Ca' del Bosco, Berlucchi, Bellavista - dove nascono vini eccellenti, case coloniche perse nel verde.

Si può fare tappa a La Mongolfiera di Erbusco, piccolo albergo di rustica eleganza sull'alto di una collina, ricavato da una cascina

che conserva le travature, il cotto, le pareti a calce di una volta, e vi ha aggiunto bei mobili vecchi, divani e tappeti. Deliziosa la cucina casalinga, dai casoncelli al burro e salvia al coniglio ripieno, delizioso il tepore nelle serate novembrine, e quello del sole del mattino che illumina la sommità del colle, isolando La Mongolfiera sopra il mare di nuvole in pianura.

## BUONA TAVOLA IN CASCINA



Il Museo Ken Damy (corsetto Sant'Agata 22, Loggia delle Mercanzie, Brescia, tel. 030/50295) è un'associazione culturale (70.000 lire per diventare soci ordinari, 300.000 per i soci sostenitori) che organizza mostre fotografiche di livello internazionale. Vi si tengono anche vari corsi di fotografia di diverso impegno: da quelli di base ai seminari di studio, ai tour fotografici all'estero. Il corso di 7 mesi (una lezione di 2 ore e 30 il martedì dalle 20 alle 22,30, da ottobre a maggio) costa 700.000 lire. Il museo è aperto tutti i giorni tranne il lunedì dalle 15.30 alle 19.30. La Mongolfiera (località bellavista, Erbusco, tel. 030/7268451), ricavata da una cascina circondata da un vasto parco, offre sei confortevoli camere e un buon ristorante. La camera doppia costa 190.000 lire, la suite 240.000 lire compresa la prima colazione. Per visitare le cantine occorre prenotare: Azienda Bellavista, tel. 030/7760276; Azienda Ca' del Bosco, tel. 030/7267196.

# In fuga

## Tra foto e vini d'annata

A BRESCIA, UN'ESPOSIZIONE FOTOGRAFICA DI GRANDE QUALITÀ ALLESTITA IN UN PALAZZO DEL QUATTROCENTO  
FA RISCOPRIRE LA CITTÀ E LA FRANCIACORTA, TERRA DI VINI ECCELLENTI

ISA BONACCHI

Durerà fino al 22 novembre la mostra, di eccellente qualità e di grande forza rievocativa, organizzata a Brescia presso il Museo Ken Damy di fotografia contemporanea: vi è esposto il nucleo più consistente della Collezione Lanfranco Colombo, il milanese che 25 anni fa ha aperto in via Brera a Milano la galleria Il Diaframma, il primo spazio privato interamente dedicato alla fotografia. Quello bresciano si presenta come un allestimento assai importante sia per la qualità delle immagini, scelte fra le opere di 160 autori internazionali selezionati fra gli oltre 500 che in tanti anni sono passati per la galleria milanese, sia per la varietà degli stili esposti. Da Oliviero Toscani a Gilles Perrin, da David Hamilton a Gianni Berengo Gardin, da Lucien Clergue a Christian Vogt, a Franco Fontana, la



Oliviero Toscani/Museo Ken Damy

*Qui sopra, una foto di Oliviero Toscani esposta al Museo Ken Damy della fotografia. Sotto, la bella Loggia nel centro città.*

carrellata fissa momenti e azioni, colori e spezzoni di arte e di attualità che già diventa storia; e non manca nemmeno, del resto, una ricca sezione di foto storiche di notevole valore.

Un'occasione di estremo interesse, dunque, anche per l'eccezionalità della sede espositiva, dal punto di vista sia culturale sia logistico: si tratta infatti del primo museo italiano della fotografia creato nel 1990 da Ken Damy, pseudonimo di Giuseppe Damiani, fotografo bresciano, da sempre impegnato in prima linea nel campo della fotografia creativa. Che, per la sua galleria, ha scelto un palazzo del Quattrocento nel cuore della Brescia storica, adattandone i saloni interrati, esponendo con audacia immagini d'avanguardia e facendo scuola di fotografia sotto le volte e i capitelli nascosti di una città an-



Foto Mengaldo - Focus Teatom

dalla tipologia del vino che ha una beva più facile rispetto ad altri passiti ed infatti il piccolo formato non è sufficiente.

Ma questo è un caso isolato perché è nella piccola bottiglia, più abbordabile sia come prezzo, sia come consumo, la possibilità di valorizzare le produzioni limitate di vini passiti, liquorosi e anche di Marsala. È il caso della Col d'Orcia che ha proposto dal mese di aprile il Moscadello di Montalcino Doc vendemmia tardiva in bottiglie particolari che, solo per il vetro, comportano alti costi di realizzazione. «Naturalmente si tratta di quantitativi limitati a 7-8 mila bottiglie», precisa Edoardo Virano, amministratore unico, «ma riteniamo che sia il formato più adatto per l'attuale richiesta del mercato».

### Richieste all'estero

La Florio ha scelto addirittura la 375 per racchiudere le sue annate storiche: «È stata la decisione che ci ha permesso di far conoscere questi prodotti ad un numero maggiore di persone visto che avevamo disponibilità limitata della materia prima», racconta Nicolò Taglierini, export manager. Anche in questo caso si tratta di poche migliaia di pezzi che sono stati in un primo momento divulgati sotto forma promozionale e poi «messi in listino». Certamente non sono bottiglie che verranno prodotte ancora ma sono servite

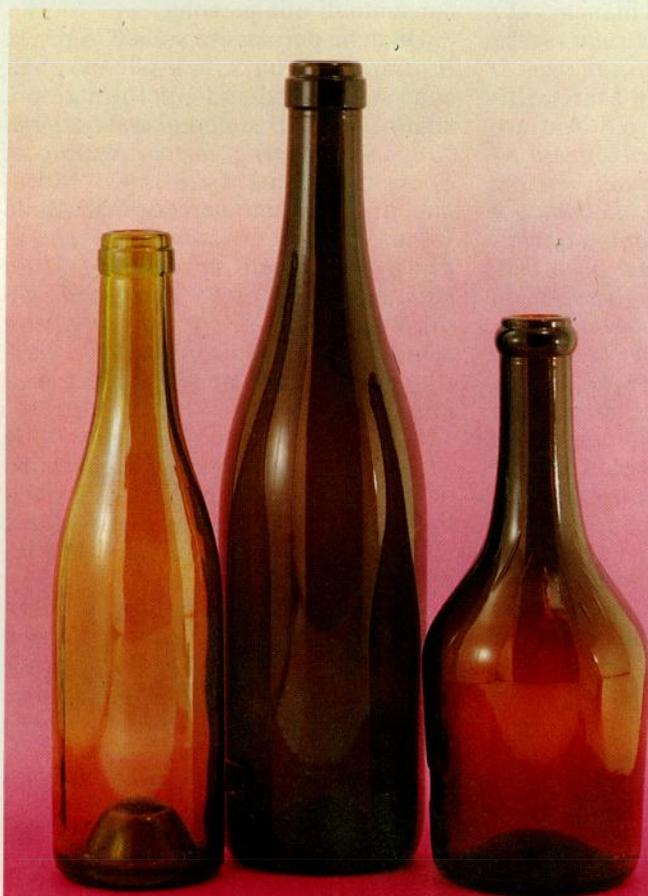
per valorizzare l'immagine dall'azienda.

La Col d'Orcia e la Florio si appoggiano alla rete distributiva della Cinzano che ha scelto di non utilizzare la mezza bottiglia per i suoi spumanti ma il formato da 200 cc.

Strategia diversa per la Martini & Rossi che propone la 375 di spumante solo al mercato estero. «È la nostra "arma tattica"», dice scherzosamente Piero Tibiletti, responsabile marketing per l'export, «sulla produzione globale di oltre 13 milioni di pezzi esportati, il 2,5 per cento è nel formato 375». Secondo Tibiletti si tratta di una pezzatura utile che permette di far conoscere il prodotto senza grandi spese e apre la via all'acquisto della capacità maggiore. Gli Stati Uniti, in particolare, accolgono molto bene questa alternativa. Nel calo generale dei consumi s'è persa un po' la 750 mentre sono rimaste stabili, se non aumentate, la 375 e il formato da 1,5 litri. E gli altri spumantisti che cosa ne pensano?

«C'è una richiesta maggiore da parte degli alberghi e dei motel per i nostri spumanti», afferma Catullo Cremonesi, direttore commerciale della Berlucchi, «ma si parla di mercato nazionale mentre abbiamo un'esportazione negli Usa del Bianco Imperiale (base spumante) proposto per la prima volta quest'anno con quantitativi di 12 mila pezzi».

Maurizio Zanella, titolare di Ca' del Bosco, precisa che la 375 per lo spumante è sempre stata di scena e che l'aumento dei pezzi è «fisiologico per-



Tre capacità a confronto: 750, 500 e 375 cc. Il costo della realizzazione è molto diverso per il mezzo litro, ma si discosta di poco per le altre due che comportano le stesse spese di imbottigliamento, confezionamento e trasporto

## Azienda Agricola Nuova Cappelletta

CA' CAPPELLETTA, 9

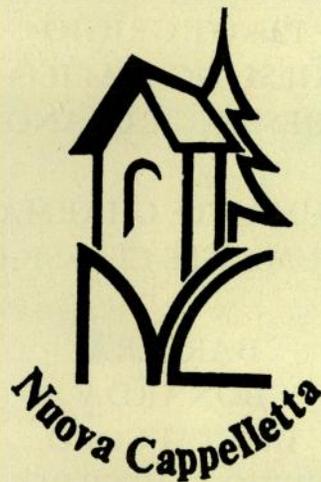
Tel. (0142) 923135 - Ammin.

Tel. (0142) 923508 - Cantina

15049 VIGNALE MONF. (AL)



A Vignale centro  
di antichissima  
tradizione vinicola



Vini D.O.C.

Grignolino Crù La Collina

Barbera Crù La Guerra

Barbera Vivace Crù Montalbava

Barbera Novella Pucci

Freisa di Vignale

Chardonnay

# CONSORZIO VINI D.O.C. OLTREPO PAVESE



CORTESE

MOSCATO

PINOT NERO

PINOT GRIGIO

RIESLING ITALICO

RIESLING RENANO

SPUMANTE CHARMAT

SPUMANTE CLASSICO

BARBERA

BONARDA

BUTTAFUOCO

OLTREPO PAVESE ROSSO

SANGUE DI GIUDA

CONSORZIO VINI D.O.C.

OLTREPO PAVESE

P.zza Vitt. Veneto, 14

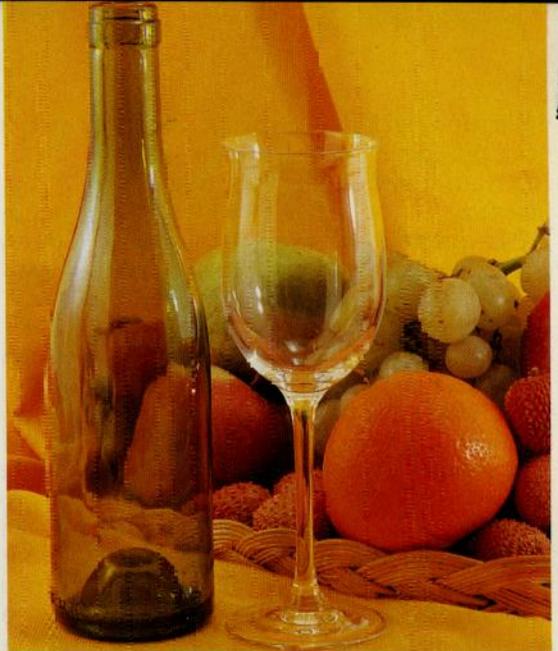
27043 Broni (PV)

tel. 0385/250261-62

fax 0385/54339

## Piccola

La mezza bottiglia si è rivelata un interessante veicolo promozionale soprattutto per l'estero. In passato aveva dato qualche problema per la conservabilità del vino, oggi superato dalle recenti tecnologie



ché legato all'espansione dell'Azienda. «Per noi significa offrire un servizio in più ai nostri clienti, ma sinceramente non mi aspetto molto».

Pareri diversi in Casa Fontanafredda tra Ercole Teresio direttore vendite Italia, che ritiene di non aver avuto riscontri entusiasmanti, e Livio Testa, direttore tecnico, che pur essendo d'accordo con il collega sulle difficoltà oggettive della 375, ritiene che sia un formato «intelligente» per chi pranza solo o nel caso di due persone che bevano poco, oppure anche in compagnia di amici che non bevono il vino

anni ha aumentato le varietà dei vini proposti nella 375. «Fur mantenendo i quantitativi delle mezze bottiglie sulle tipologie già conosciute abbiamo irrobottigliato altri vini per le numerose richieste pervenuteci soprattutto dall'estero e prossimamente uscirà anche il Verdeca vigna d'oro», spiega Salvatore Leone De Castris, «anche se ritengo che sarà il mezzo litro il formato del futuro».

«Crediamo molto alla mezza bottiglia», afferma Giuseppe Andreucci, direttore vendite della Cèvit, «e punteremo su questo formato per i prossimi anni». Secondo Andreucci ne sarebbe interessata tutta la ristorazione veloce e se un tempo si considerava un «sottoprodotto» ora ha cambiato immagine e potrebbe prendere il posto della birra, che ha un formato ideale per il consumo di una persona.

Qualche perplessità sulla 375 per la ristorazione di un certo livello ma qualcuno sta già studiando un formato più adatto. «Stiamo cercando una bottiglia "importante" per il nostro Recioto di Soave», racconta Gianfranco Moraglio, direttore commerciale della Bolla Italia, «perché abbiamo visto che la 375 è un formato apprezzato. Molti ristoranti, tavole fredde e fast-food hanno la necessità di disporre di questa tipologia di bottiglie ma anche il catering ferroviario ha cominciato a proporla».

La Bolla fornisce dal luglio '90 le 375 per il gruppo Agape che si occupa della ristorazione per le ferrovie dello Stato e ha avuto successo visto che è stata richiesta appositamente un'altra tipologia di vino bianco.

«Credo che la mezza bottiglia "prenderà piede" nella ristorazione di ogni livello», afferma Piero Pittaro, presidente dell'Associazione enologi ed enotecnici italiani, «soddisfa chi sceglie di pranzare da solo e chi è in piacevole compagnia ma con amici che bevono solo acqua».

Maria Cristina Beretta

## Bianchi e rossi

Spostiamo l'attenzione ai vini rossi, meno richiesti di quelli bianchi. «Ci sono segni contraddittori sulla mezza bottiglia e non è facile definire bene la situazione», dice Massimo Maraja, direttore marketing ed estero di Antinori. «Noi stessi abbiamo riscontrato risultati diversi a seconda dei vini ma non ne vediamo la crisi. Il bianco è sempre il preferito ma siamo convinti che anche il rosso avrà un futuro. Dall'Italia, ma soprattutto dall'estero, in particolare dalla Germania e dalla Svizzera, arrivano richieste per la 375 che contenga prodotti di pregio».

Per Michele Chiarlo è il mercato giapponese ad essere molto interessato a questo formato tant'è vero che scelse per loro imbottiglia il Barolo su un totale di cinque prodotti: 3 rossi, Dolcetto d'Alba, Grignolino e Barbera del Monferrato e due bianchi, Gavi e Verbesco, richiestissimi. «È un discorso vivace quello del Giappone», precisa Chiarlo, «ma anche la Svizzera vede bene la 375 come promozione per il vino anche perché copre una fascia più vasta della clientela».

Anche l'azienda Leone De Castris ha trovato un riscontro positivo nel mercato del Sol Levante e negli ultimi



Riprende le forme di un contenitore del '600 la bottiglia da mezzo litro realizzata per la Bersano di Nizza Monferrato che racchiude vini rossi piemontesi. Nel formato più classico questa capacità è stata adottata con successo per i vini passiti e liquorosi

## Ma c'è anche la categoria Cinquecento...

**P**ur avendo trovato una precisa collocazione con i vini liquorosi e i passiti, la bottiglia da mezzo litro incontra difficoltà per il vino bianco o rosso sia da tavola sia Doc e Docc.

I problemi maggiori sono legati al costo elevato di queste bottiglie. Le vetrerie inoltre lavorano il formato solo su ordinazione e con un numero minimo di pezzi. Ma vi sono alcuni vantaggi che è bene considerare: è la misura ideale per due persone che decidono di pranzare o cenare fuori casa: si tratterebbe di 250 cc a testa, ossia due bicchieri circa, l'ottimale per poter mettersi alla guida senza problemi. La mezza bottiglia offrirebbe anche la possibilità a quattro amici di avere sul tavolo sia il bianco sia il rosso in accordo con la scelta dei piatti del menu.

Finora solo la Bersano aveva proposto le sue bottiglie da 500 cc riprodotte su antico formato del 1600, solo per un vino rosso, ma il raggio d'azione in Italia sembra essere limitato al Piemonte, alla Lombardia, all'Emilia e a Roma. Pochissimi altri produttori hanno cominciato a scegliere questo formato per le selezioni dei loro vini migliori ma l'unica che ha deciso di puntare sul 500 cc in grande stile è la Santa Margherita che sta uscendo sul mercato con una novità che riveste il territorio nazionale.

Si chiama «Duetto» perché comprende un vino bianco e uno rosso. Il bianco è il Pinot Chardonnay a'esino, una tipologia della quale la Santa Margherita è leader in Italia, mentre il rosso è un Cabernet di Lison Pramaggiore nato dalle varietà Franc e Sauvignon. Sono vini giovani, freschi e fruitati con una gradazione alcolica leggera: 11 gradi, che li rende particolarmente apprezzabili, ma non solo, durante il pranzo ai «single», alle coppie o anche ad un gruppetto di amici nel caso ce ne fosse qualcuno che beve solo acqua.

Inoltre il prezzo è più contenuto rispetto alla classica 750 e non si rischia di lasciare sul tavolo la bottiglia semipiena. È una «nuova dimensione del bere» ed è con questo slogan che la Santa Margherita imposterà la campagna pubblicitaria per Duetto che si svilupperà su quotidiani e riviste. Per evitare possibile concorrenza tra i suoi stessi prodotti, l'azienda di Fossalta di Portogruaro lascerà a questi vini l'esclusiva del formato da 500 cc. ■

Lungarotti che propone da diversi anni il Torre di Giano, il Rubesco e i Vin Santo; si tratta di una produzione che si aggira sul 5 per cento di quella totale, di cui la metà va all'estero «Il mercato è statico», spiega Angelo Valentini, direttore commerciale, «e probabilmente dipende dal fatto che la richiesta è poca; in proporzione ci sono meno persone che decidono di pranzare da sole al ristorante».

Anche per Michele Miglietta, presidente della Fazi-Battaglia, si tratta di un mercato non eclatante che ha registrato un leggero aumento rispetto a qualche anno fa ma che ora è stazionario. «Lo consiglio comunque un suc-

cesso», afferma Miglietta, «visto che nel mondo del vino stiamo andando incontro ad una contrazione dei consumi».

In sintesi mercato stazionario, alti costi di produzione, problemi di conservabilità: tutto giocherebbe a sfavore della 375 ma prima di tirare le conclusioni poniamo altre opinioni sul secondo piatto della bilancia. Cominciamo dal punto più dolente, ossia i costi di produzione.

Da una piccola indagine fatta sulle vetrerie nazionali più importanti emerge che il solo vetro non costa la metà ma si aggira sull'80 per cento e anche di più. Se poniamo 240 lire il valore

della 750, per la 375 si parla di 210 lire; inoltre imbottigliamento, confezione, tappo, trasporto e imballaggio sono gli stessi per i due formati.

Solo aziende di una certa struttura possono far rientrare i costi della mezza, altre alternative sono quelle di puntare sul mercato estero, che invece vede di buon occhio la possibilità di risparmiare qualcosa, oppure di imbottigliare vino pregiato: in questo caso il costo del prodotto «assorbirebbe» tutti gli altri e si potrebbe inserirlo nel mercato ad un prezzo che si discosti poco dalla metà di quello della 750.

«Il nostro Brunello di Montalcino che proponiamo per il secondo anno nella bottiglia da 375 è in vendita ad un prezzo di circa 12.000 lire contro le 22.000 della 750», precisa Ezio Rivella, consigliere delegato di Castello Banfi: «come si vede è poco più della metà; nel piccolo formato abbiamo anche il Rosso di Montalcino, le Rime Bianche e il Moscadello liquoroso». Secondo Rivella i problemi della durata del vino in quel contenitore sono superabili con un consumo accorto e con alcuni accorgimenti tecnologici. Anche Luigi Cecchi è dello stesso parere. «Per taluni vini la mezza bottiglia trova maggiori favori di qualche anno fa e questo grazie ai nuovi sistemi di imbottigliamento che utilizzano gas inerte garantendo una buona conservabilità», afferma Luigi Cecchi. «Ultimamente c'è stato un incremento nella vendita per le mezze di Galestro e il Chianti per cui da quest'anno abbiamo aggiunto anche un rosato, il Rosamante».

Sulla stessa lunghezza d'onda si trova sintonizzato Fausto Maculan «Sì, è vero, in passato la 375 dimostrava per prima gli acciacchi», ammette Fausto Maculan, «ma oggi l'aspetto tecnico è decisamente migliorato e se ne è anche avvantaggiato questo formato che ha ridotto al minimo i problemi della conservazione. Da qualche anno ho imbottigliato il Breganze bianco e rosso, lo Chardonnay, Palazzotto e Fratta per un totale di circa 40 mila pezzi».

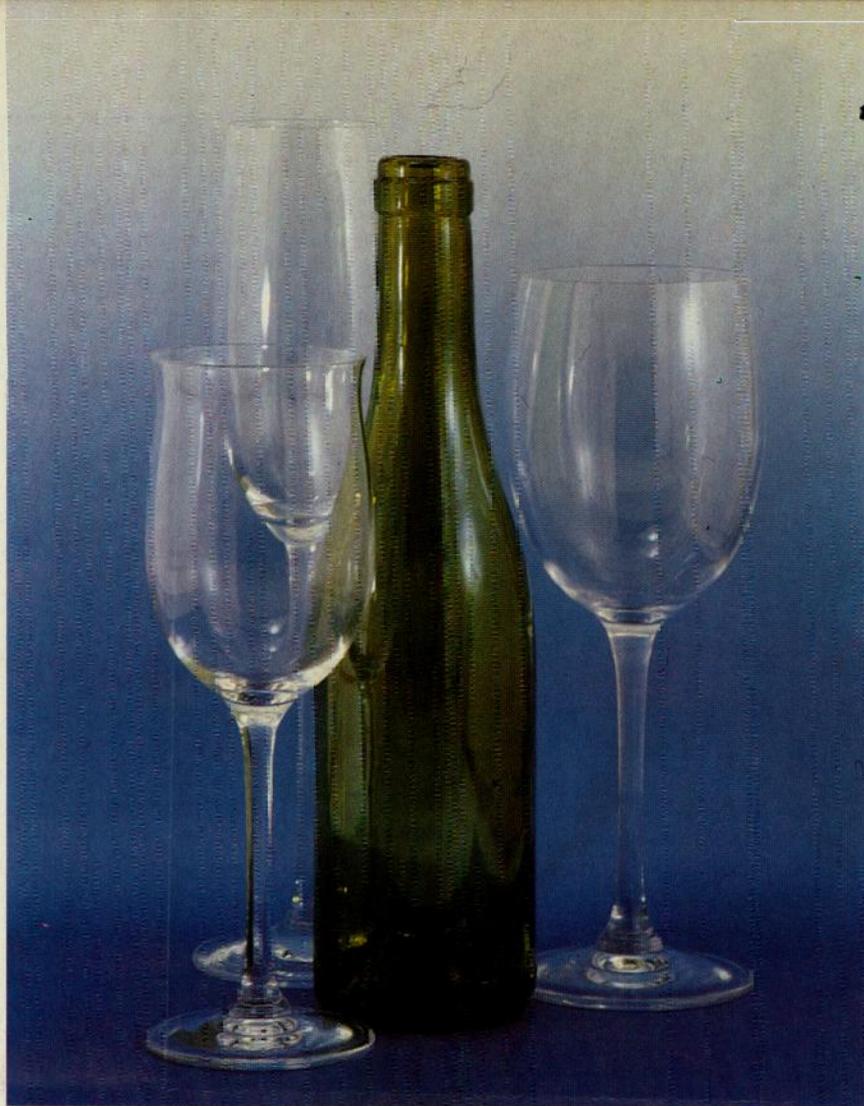
Ma la prima 375 di Maculan è stata dedicata al Torcolato che lui considera adatta a soddisfare la richiesta di 4-6 persone (al ristorante è un tavolo completo) per il dopo pasto. Infatti la domanda da parte dei ristoratori è in crescita. Al giorno d'oggi produce 20 mila pezzi di Torcolato e 40 mila dei vini citati di cui la metà circa va all'estero.

Carlo Hauner che imbottiglia nella 375 la Malvasia delle Lipari s'è accorto invece che il mercato si è fermato. «È da due anni che commercializzo la mezza bottiglia pensando ad un successo», dice Hauner, «ed invece sia dall'Italia che dall'estero non ho più ricevuto richieste». Hauner ritiene che dipenda

Rapida inchiesta:  
come va la «calibro 375»?

# Piccola è bello

Elegante, anche se piccola, la mezza bottiglia può tranquillamente competere con la sorella maggiore da 750 cc sulle tavole dei locali dell'alta ristorazione



**A**bbiamo voluto riprendere un argomento affrontato qualche anno fa per vedere che cosa è successo in questo periodo di tempo e come il mercato si sia modificato nei confronti del nostro oggetto in questione. Protagonista dell'inchiesta è ancora lei, la mezza bottiglia o meglio la 375, una capacità non sempre facile da proporre e da commercializzare ma che può riservare alcune sorprese. Nel nostro piccolo sondaggio d'opinione abbiamo risentito le stesse persone intervistate allora e anche qualche altro produttore per cogliere le modifiche intervenute, se mai ve ne siano state, in questi anni.

Oggi come allora abbiamo trovato i «contrari» che l'hanno prodotta e non hanno avuto alcun riscontro, i «favorevoli» che vorrebbero aumentarne la produzione e i «non so» che non ne sono entusiasti ma che le imbottigliano più che altro per fare un favore ai propri clienti.

Cominciamo a riempire il piatto dei «contro» partendo dall'immagine che ha questo prodotto sul mercato. Sua concorrente è la bottiglietta di capacità inferiore che va da 187 a 250 cc, spesso legata alle mense aziendali o alle tavole fredde.

«Non ho ancora esaurito i quantitativi prodotti tre anni fa», afferma deluso Bruno Ceretto, «e infatti quest'an-

no ho deciso di limitare la produzione a solo trecento pezzi, il che significa lo 0,5 per mille di quella totale».

Il problema, secondo Ceretto, della scarsa richiesta è legato ai costi di produzione che per la mezza bottiglia non si discostano molto da quelli di una bottiglia normale. Inoltre non sempre c'è sintonia tra il produttore e il ristoratore e quello che propone l'uno non avvantaggia l'altro.

«Da noi la mezza è in ribasso», commenta Maurizio Ghiori, direttore marketing della Duca di Salaparuta. «Qui in Sicilia la fascia alta della ristorazione lo considera un prodotto "avvilente", mentre le nostre 375 Corvo rosso, bianco e dallo scorso anno anche rosato, hanno buona richiesta all'estero».

Anche Casa Ruffino ha qualche per-

**La «mezza bottiglia» è molto richiesta all'estero, ma da noi non trova quel successo che forse meriterebbe almeno sui tavoli del ristorante. Però ha diverse possibilità di imporsi: sentiamo che cosa ci dicono alcuni produttori**

plexità per questo formato non richiesto dalla ristorazione d'élite e che può dare qualche problema di conservazione. «Il quantitativo d'aria che c'è tra lo spazio di testa e quella del "trasudamento" del sughero, è lo stesso di una bottiglia normale», spiega il dott. Ambrogio Folonari, vicepresidente, «e quindi il rapporto superficie-volume è a sfavore della mezza che "accorcia" di circa un terzo la durata nel tempo. È questa incertezza tecnica che frena l'intenzione di adottarla per i prodotti di grande pregio. Noi la proponiamo solo per il Libaio dopo aver ricevuto numerose richieste, ma abbiamo qualche dubbio sulla sua riuscita».

Secondo Angelo Gaja è «un fucco di paglia» perché è ben vista da ristoratori ed importatori per le possibilità che offre ma poi non «gira». «Ho riscontrato che solo 20 locali su 4 mila che hanno scelto i nostri prodotti propongono la 375», dice Gaja, «con costi che sono poco più della metà della bottiglia intera ed i vini sono un Barbaresco e Gaia & Rey. Probabilmente il cliente sceglie di bere una bottiglia importante quando è in compagnia mentre se è da solo opta per altre tipologie». La decisione di Gaja è comunque di continuare a produrle, in parte anche per incontrare le richieste della clientela.

È la stessa scelta fatta dall'azienda



**Nino Manfredi ha brindato con lo Spumante Ferrari Brut: il simpatico attore per un momento ha abbandonato... il caffè per un prodotto italianissimo**

## Il brindisi dei Vip

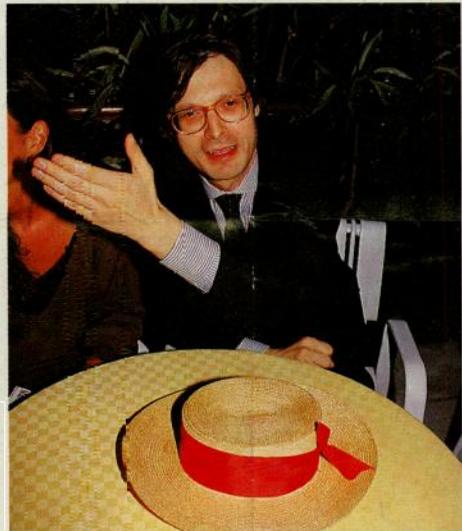
# Avete indovinato? Sì o no, ecco le risposte esatte



**Ornella Muti ha brindato con lo Spumante Cà del Bosco in compagnia del marito Federico e della sua numerosa famiglia, circondata da tanti amici**

**Gerry Scotti ha brindato con il sidra: in vacanza nei Paesi Baschi, il simpatico presentatore ha accolto l'offerta di un pescatore per un brindisi con la tradizionale bevanda popolare**

**Vittorio Sgarbi ha brindato con il chinotto: una scelta forse un po' snob, perfettamente in sintonia con un personaggio che non smette mai di stupirci**

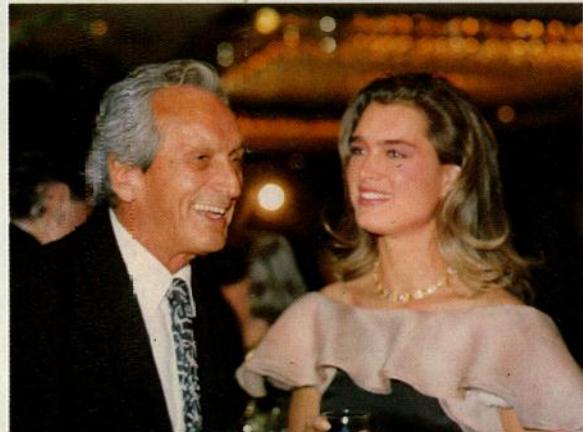
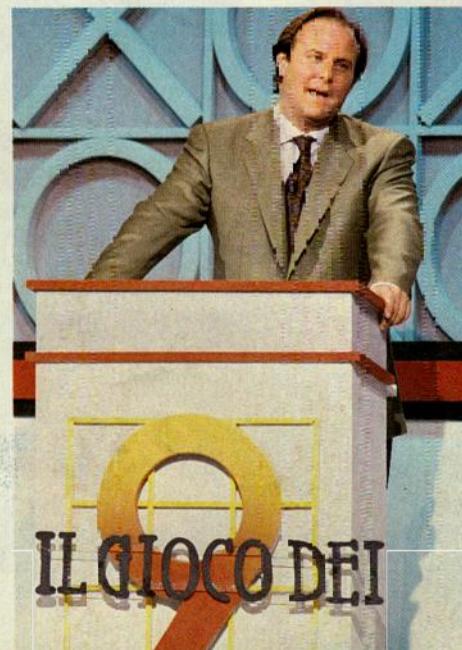


**Alba Parietti ha brindato con lo Champagne: la showgirl non poteva che scegliere una bevanda spumeggiante come lei per inaugurare un anno pieno di successi**

**Lorella Cuccarini ha brindato con lo Champagne Roederer «Cristal»: una scelta sofisticata per la simpatica soubrette che ha raccolto i consensi del pubblico anche nella parte, per lei inusuale, di attrice**



**Tai Missoni ha brindato con lo Spumante Cà del Bosco, riunendo intorno alla tavola di Capodanno la sua numerosa ed allegra famiglia in una lunga notte di felicità**

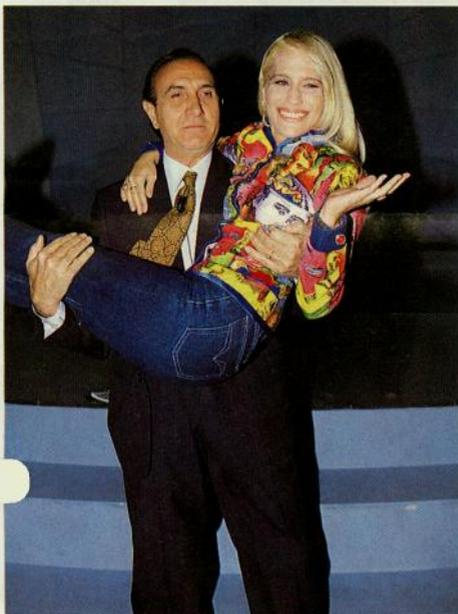


**V**i ricordate il nostro gioco-test sul brindisi dei Vip a Capodanno apparso sul numero di marzo? Dovevate attribuire ad ognuno dei 13 personaggi intervistati la bevanda con la quale aveva brindato al 1992. Avete giocato con noi? Vi siete confrontati con la vostra capacità psicologica di indovinare le scelte di questi personaggi pubblici, scelte che poi rispecchiano la loro personalità e il loro carattere? Bene, se avete accettato la sfida confrontate le vostre risposte con quelle che ci hanno dato questi tredici Vip del mondo della politica, dello spettacolo, della cultura.

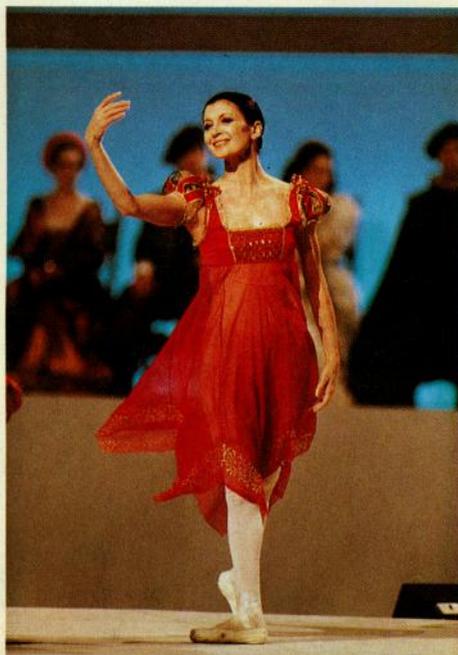
Ne troverete alcune un po' generiche, ma non per cattiva volontà: semplicemente, ad un mese e più da Capodanno (le nostre interviste risalgono a gennaio) era difficile ricordarsi la marca o il tipo di prodotto. Vogliamo però sottolineare che due personaggi, Bettino Craxi e Pippo Baudo, hanno puntato sulla italianità del prodotto preferito, lo Spumante, ribadendone (e questo ci fa molto piacere) l'eccellenza qualitativa.

Ecco dunque le risposte, in calce alla foto di ogni Vip. Confrontatele con le vostre e, se avete fatto 13, complimenti!, siete degli ottimi psicologi! Ma, se non l'avete fatto non rattristatevi, anzi... regalatevi un bel brindisi!

**Pippo Baudo ha brindato con uno Spumante italiano rosé: non ne ha ricordato la marca, ma ha ribadito che i nostri spumanti sono splendidi, con nulla da invidiare ai prodotti francesi**

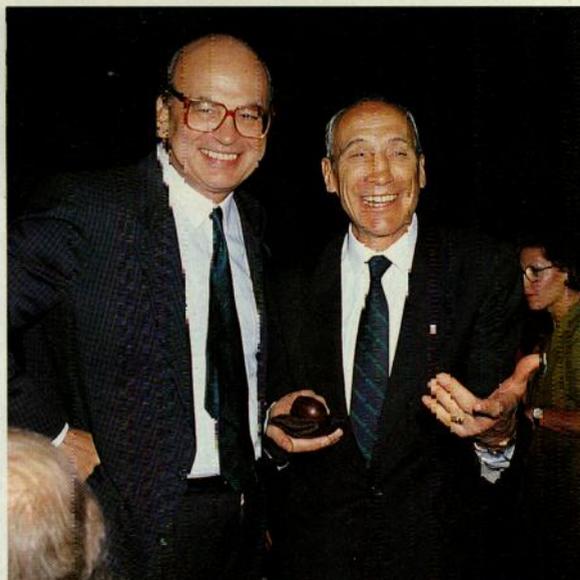
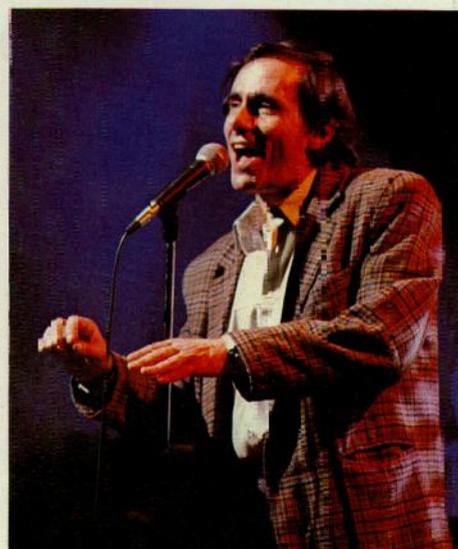


**Mike Bongiorno ha brindato con il Porto «Dom José» della Real Companhia Velha: sempre professionale, in vacanza in Portogallo, ha seguito le tradizioni**



**Carla Fracci ha brindato con la Vernaccia di San Gimignano Brut Guicciardini Strozzi: una scelta forse fuori dell'ordinario, come è "sopra le righe" questa stella internazionale del balletto**

**Roberto Vecchioni ha brindato con l'acqua minerale San Bernardo: grande appassionato di vino, il cantante professore vi ha dovuto rinunciare per problemi di salute ma, delle acque minerali, è diventato un vero esperto!**



**Bettino Craxi ha brindato con uno Spumante italiano: come in politica, è meglio non sbilanciarsi troppo; il segretario socialista non ci ha detto la marca, ma ha sottolineato il fatto che fosse nazionale**

**Milva ha brindato con ... una caromilla: aggredita da un'improvvisa indisposizione, la brava cantante-attrice ha dovuto ripiegare su questa bevanda**





# IL SESTANTE



VinItaly

*Siamo felici  
di avere la possibilità di offrirVi  
i frutti del nostro lavoro... Salute!*



*Azienda Vitivinicola «Il Sestante»  
37020 Pedemonte di S. Pietro In Cariano (Verona) Italia  
Via Masua, 11 - Tel. 045-7701437 - Fax 045-7701063*

professionale per la valorizzazione del vino.

Sabato 4, il Consorzio tutela dei vini di Valpolicella prospetterà la Docg per il Valpolicella e i Mastri Oleari parleranno della Doc per l'olio; poi si svolgerà il convegno dell'Unione italiana vini su «Analisi e riflessioni sulla commercializzazione del vino negli Anni '90» e l'incontro dell'Associazione giovani imprenditori vinicoli su «La successione alla guida delle imprese». Infine, sempre sabato, avrà luogo forse l'appuntamento più allettante del VinItaly, un'asta di vini rari e pregiati organizzata da Sotheby's che proporrà prestigiosi Bordeaux, Borgogna, Champagne, Porto, accanto a vini di Antinori, Incisa della Rocchetta, Ornellaia, Gaja, Cà del Bosco, Masi, Banfi, Maculan, Anselmi, Ceretto, Colli di Catone; in tutto saranno battuti 94 lotti, tra i quali una cassetta delle Cantine storiche della famiglia Hugel, stimata 2-2.800.000 lire, 4 lotti di Porto Taylor tra cui uno di 6 bottiglie del 1945 (3 milioni e mezzo), due lotti di Château d'Yquem 1958 di 12 bottiglie (2 milioni e mezzo).

Lunedì 6 la Federdoc tratterà della Legge Goria con particolare riferimento all'attività dei Consorzi di tutela dei vini Doc; la Regione Toscana organizzerà un convegno sul «suo» «Illuminismo vitivinicolo» e l'Istituto di San Michele all'Adige presenterà i risultati delle proprie ricerche viticole ed enologiche; in serata ci sarà la premiazione del Concorso Menu Più della rivista Ristorazione Più.

Mercoledì 8 avverrà la consegna del Premio nazionale di enologia Giuseppe Morsiani alla quale seguirà un convegno tecnico.

In occasione di VinItaly, infine, sarà anche presentata una nuova iniziativa, un Concorso enologico internazionale che dovrebbe svolgersi nell'edizione '93 della Fiera. Il Comitato organizzatore, presieduto da Mario Fregoni, sarà composto da esperti, tecnici e studiosi di diversi Paesi produttori.

Cdb

Appuntamento a Verona  
dal 3 all'8 aprile

## VinItaly al via ecco le novità

Una veduta di Verona durante lo svolgimento del VinItaly '91: il cartellone dà l'arrivederci alla 26ª edizione della manifestazione che è ormai alle porte



**Aumentati la superficie espositiva e gli espositori, potenziato il Distilla ● In crescita anche la presenza di prodotti stranieri, ma soltanto due, oltre alla Francia, le partecipazioni ufficiali: Austria e Australia ● Un'intera giornata sarà dedicata allo Champagne e al Cognac ● L'asta di Sotheby's «batterà» vini prestigiosi italiani e stranieri e «lotti» rari**

**S**arà sicuramente un VinItaly «accorciato» quello che si aprirà a Verona il 3 aprile: non per le date (la manifestazione durerà i consueti sei giorni e chiuderà i battenti mercoledì 8), ma per l'infelice concomitanza con le elezioni politiche che ci terranno incollati a radio e televisione e che probabilmente allontaneranno già domenica soprattutto i produttori e gli operatori dell'Italia Centro-meridionale.

Al 20 marzo, data in cui scriviamo queste note, non è ancora sicuro che, ad inaugurare la manifestazione, sarà il ministro dell'Agricoltura Giovanni Goria; in caso contrario, egli sarebbe comunque disponibile per un eventuale incontro con i giornalisti il giorno precedente all'apertura della mostra.

Ma vediamo, in cifre, come si prospetta questa 26ª edizione. Sono aumentati sia l'area espositiva, che ha raggiunto 145 mila metri quadrati (15 mila in più del '91), sia gli espositori che, quest'anno, supereranno i 1.800

(una cinquantina in più dello scorso anno). Sono naturalmente presenti tutte le Regioni, in testa Toscana, Piemonte e Sicilia, ma hanno ampliato la propria presenza soprattutto Friuli, Veneto e Marche.

In numero maggiore anche gli espositori esteri, provenienti da 16 Paesi: sono 155, ma, se guardiamo nel dettaglio, a parte la partecipazione ufficiale della Francia, tramite la Sopexa, con 48 aziende, vi sono soltanto altre due presenze ufficiali, Austria (con 73 Case) e Australia. Accanto, i produttori provenienti da Germania, Gran Bretagna, Belgio, Olanda, Portogallo, Slovenia, Spagna, Svizzera, Stati Uniti, Ungheria e poi, con una partecipazione organizzata dai ministeri dell'Agricoltura, Tunisia, Romania e Cecoslovacchia con tutti i loro vini.

Per la prima volta, inoltre, VinItaly ospiterà, allo stand dell'Associazione italiana sommeliers, al padiglione 37, una giornata dedicata allo Champagne e al Cognac organizzata dal Comité

interprofessionnel du vin de Champagne. Martedì 7 saranno infatti offerti in degustazione, presenti alcuni produttori, 25 Champagne e 13 Cognac. Questi ultimi saranno comunque in degustazione anche al Distilla, il Salone delle acqueviti, per tutta la durata della manifestazione.

Anch'esse in crescita, Distilla ha raddoppiato la propria superficie espositiva raggiungendo i 6 mila metri quadrati: presenterà 75 espositori, di cui 5 esteri. Occuperà il Salone delle attrezzature enologiche con 154 espositori, di cui 27 provenienti da Austria, Danimarca, Francia, Svizzera, Germania, Gran Bretagna, Portogallo e Spagna.

Diamo ora un'occhiata al calendario, che potrà subire qualche modifica dell'ultima ora, degli appuntamenti che calamiteranno la nostra attenzione nei sei giorni di Fiera. Tra gli incontri più interessanti, venerdì 3, il convegno su «Vino: qualità, consumi, immagine», organizzato dall'Ente nazionale inter-