



Lambrusco in forma È tutto effervescente

Gli indicatori: boom di vendite, mancanza di prodotto, guide entusiaste, fioritura di piccole aziende pronte a occupare gli spazi vuoti. Alla base, però, un miglioramento notevole e generalizzato. Viaggio nel Modenese e nel Reggiano, "dove si produce per imbottigliare": con lo Champagne è il mercato del vino più grande del mondo





Chi lo chiama nuovo corso, chi rinascita, chi nouvelle vague. Il concetto non cambia: è il momento magico del Lambrusco, in Italia e nel mondo. Le etichette di maggior successo non aspettano mai in cantina la vendemmia successiva e i loro produttori sono molto chiari in proposito: magari ne avessimo di più, sospirano. Le guide, che da sempre guardavano con la puzza sotto il naso questa tipologia, se ne sono ora innamorate. Certo, la qualità media è aumentata e, accanto alle Case storiche, è tutto un fiorire di ottime aziendine, una ventina nel Sorbara, forse il doppio a Castelvetro - evidente indicatore di vitalità - che vanno a coprire gli spazi vacanti. E le punte d'eccellenza sono ormai parecchie. Diceva un produttore storico, a proposito di tutto questo sbocciare: se non ci fossero, dovremmo pagarle noi per fare quello che stanno facendo. Vengono avanti giovani produttori, idee nuove, entusiasmo. Trasmettono benessere a tutto il settore.

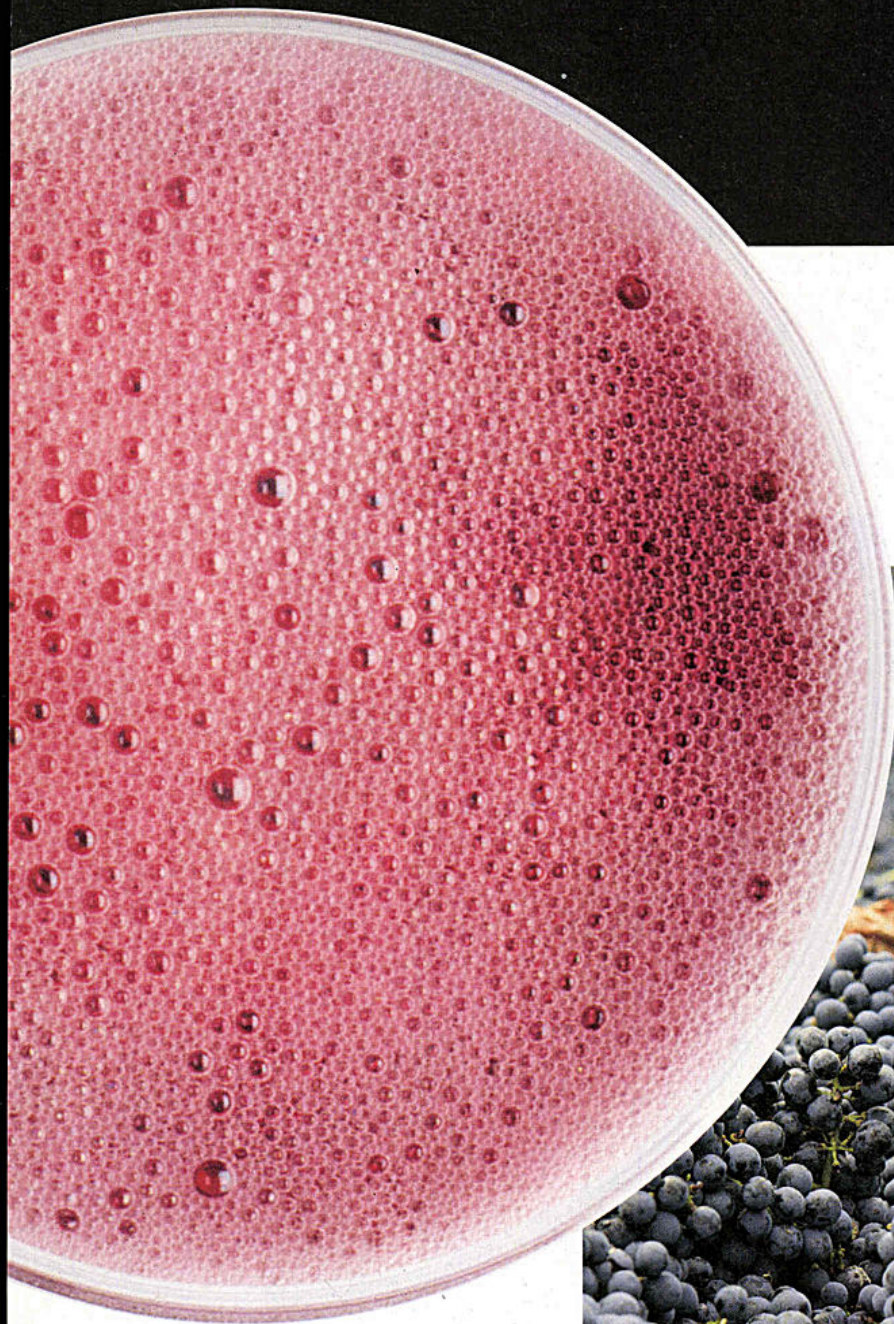
È anche tornato in gran spolvero il metodo classico, lo ripropongono in diversi e un'azienda produce addirittura solo quello. Si rivede la fermentazione in bottiglia, la variante tradizionale - prima dell'avvento dell'autoclave - e sempre un po' ruspante di questo metodo, perché una velatura a fine bottiglia non scandalizza più nessuno e aumenta anzi i suoi cultori. Il Sorbara, prima addomesticato e corretto fino alla docilità con il Salamino, con il quale divide il vigneto per risolvere i suoi problemi di sterilità, ora è lasciato libero di esprimere tutta la sua acidità da lama di coltello. Sembrava non potesse uscire da Modena, dove per questo Lambrusco hanno sempre fatto una malattia, e ora incanta gli americani che fino a ieri lo volevano così dolce e scuro che di più non si può. Ci sono - ne abbiamo accennato - aziende agricole che vivono producendo il Lambrusco con le loro uve, allungando e impreziosendo le carte dei ristoranti.

Fra grandi e piccole, ne abbiamo volute visitare una quindicina, nel Modenese e nel Reggiano. Abbiamo sempre trovato visi sorridenti, lavoro senza orologio, orgoglio di mostrare i loro risultati, nel bicchiere e in ufficio, negli ordini che arrivano da ogni dove. Eccole allora una per una, in ordine alfabetico, con il loro racconto.



Autunno 1
la prima vender
della Ca
di Sorbara. Il tra
non era ancora r
dif

di BRUNO DONATI



FENOMENI



MODENA, FRA STORIA E TRADIZIONE



Modena. Il nostro viaggio alla scoperta dei nuovi fasti del Lambrusco parte da Modena, con la presenza costante - anche nel Reggiano - di **Ermi Bagni**, direttore del Consorzio Marchio Storico dei Lambruschi modenesi. La sincera collaborazione fra le due province, senza gelosie antistoriche, sta generando frutti concreti e non si escludono, in un futuro forse non troppo lontano, accordi anche clamorosi.

Torna il metodo classico

L'agronomo **Christian Bellei** ha avuto, pur essendo molto giovane, una storia abbastanza complicata. Poi, come racconta nel suo sito, "nel 2010 il mio sogno è diventato realtà". È germogliato quel marzo a Bomporto e si chiama *Cantina della Volta*: 34 ettari proprietà più altri 15 di conferenti, 100 mila bottiglie di Lambrusco di Sorbara ("è il principe dei Lambruschi") metodo classico come le altre 20 mila di nome Il Mattaglio, questa volta dall'unione di Pinot nero, Chardonnay e Pinot meunier.

L'autoclave non abita qui e anche questo modo di fare Lambrusco ottiene una risposta molto interessante da una precisa clientela, quella che cerca il massimo.

Aveva un'azienda storica, la Francesco Bellei, il bisnonno, nata nel Venti e proseguita con papà Giuseppe. Dal 2005 al 2009 era entrata nel Gruppo Cavicchioli. Poi, spinto anche da alcuni amici del padre, è ripartito da capo con un progetto totalmente nuovo, che si riallacciava alle esperien-







ze paterne nella stazione enologica di Épernay. È l'inizio di una nuova avventura, sia pure con l'attendibilità derivata dal lavoro di quattro generazioni protese all'eccellenza.

La ricetta del suo Lambrusco di Modena Doc brut metodo classico?

Le migliori uve di Sorbara raccolte a mano in cassette, pressatura al 55%, chiarifica, fermentazione alcolica in acciaio termocondizionato. Dopo sei mesi, si aggiungono i lieviti selezionati e s'imbottiglia. La rifermentazione termina nelle cataste a 12°C, poi remuage e infine sboccatura con l'aggiunta della liqueur d'expédition.

Fa anche quello che chiamate il Rimosso.

È il nostro Lambrusco di Sorbara Doc tradizionale. Rifermenta anch'esso in bottiglia e poi permane sui propri lieviti fino al momento della degustazione.

È presto per un bilancio...

È solo un anno ma abbiamo già un 10% di export: Singapore, Cina, Svizzera, Germania, anche Costa Rica, e si comincia a parlare di Stati Uniti.

E in Italia?

Enoteche di fascia alta e ristorazione.

Più 30% in un solo anno

"Lambrusco di Sorbara Rock no War!" È un'etichetta che vediamo nel punto vendita della *Cantina di Sorbara*, fondata il 15 aprile 1923. Tanti

gruppi musicali, tanti cantanti sono emiliani. Come golosamente emiliana è "l'offerta della settimana: ogni 10 cartoni in omaggio un cotechino!".

Ci illustrano l'azienda il presidente **Carlo Piccini** e il direttore tecnico **Michele Rossetto**.

Una cantina storica.

Sono 600 ettari, 400 soci, 100 mila quintali d'uva, un milione e mezzo di bottiglie. Il nostro Lambrusco è tutto Doc, abbiamo sempre investito in qualità ricavandone grosse soddisfazioni: solo nell'ultimo anno la crescita è stata del 30%. Abbiamo riconoscimenti anche dalle guide, non solo dai consumatori.

Proponete la rifermentazione in bottiglia?

Da tre anni. Negli anni Sessanta se ne facevano tre milioni di bottiglie, poi era andata in disuso. Una tiratura di poche migliaia di bottiglie - FnB Lambrusco di Modena, in realtà Sorbara con un 10% di Salamino, con colore più scuro, come si faceva un tempo - che piacciono anche negli Usa, ancora dominati dall'amabile.

Qual è il suo consumatore tipo?

Il 30-40enne appassionato, che ama il sapore deciso con il profumo tipico di viola. Il "normale" è invece preferito da una clientela più anziana.

Export?

Niente fino a quattro anni fa. La stessa Lombardia per noi era già Südtirol... ➡



► Il primo incontro con l'importatore Usa lo dobbiamo al presidente del Consorzio, Pierluigi Sciolette. Poi Germania, Regno Unito, Francia, Brasile.

A quanto lo acquista il consumatore Usa?

L'importatore sa il fatto suo: ha deciso un'etichetta color arancio choc e va sullo scaffale a \$ 15,99. In Italia il nostro standard è sui 3,20 euro.

Una svolta di 25 anni fa

Il Sorbara *Vigna del Cristo* compie 25 anni, anche se la storia della famiglia Cavicchioli nel vino comincia nel 1928, e questa etichetta è stata quindi fra i precursori della svolta del Lambrusco perché ha spargliato le carte e ha portato una ventata di novità nel mondo della tipologia Sorbara, allora un po' sonnacchioso. Ne parliamo con il suo creatore, l'enologo **Sandro Cavicchioli**, il cui marchio è ora gestito dal Giv, che era alla ricerca di un nome prestigioso del Modenese, "ma resto il responsabile di produzione, in completa autonomia, con mio fratello Claudio responsabile al Giv del brand".

È indubbiamente un classico.

Oggi sì, ma allora era nato da uno straordinario insieme di innovazioni. Intanto, aver puntato su una specie di cru di 5 ettari, il Cristo, appunto. È un suolo generato da due fiumi che straripavano spesso: siamo a 400 metri dal Secchia e a un chilometro e mezzo dal Panaro.

Qui troviamo un terreno unico, con molta sabbia, che fa un Sorbara molto chiaro, trasparente, dai toni rosati e particolarmente profumato. Poiché ha difficoltà di produzione a causa dell'acnellatura, gli mettiamo vicino qualche pianta di Salamino, che funge da impollinatore.

L'innovazione?

Allora qui il 99% del vigneto era formato dal Bellussi, a raggiera, 2-300 piante a ettaro. Sono passato alla doppia cortina con potatura a cordone speronato. Ho anche cambiato il portainnesto, e sono arrivato a 2.800 piante. Poi ho valorizzato il Sorbara, in cui credevo moltissimo, raccogliendolo da solo e non più come usava con il Salamino, anche perché c'è una differenza nei tempi di maturazione, una decina di giorni.

L'ho quindi vinificato in purezza pensandolo come un vino bianco. Mi accorgevo che peggiorava sulle bucce, ho raffreddato le uve per un'estrazione aromatica a freddo, facendo costruire uno scambiatore termico per portare la temperatura da 25-28°C a 2.

Svinando senza bucce ho ottenuto un rosa chiaro, quasi confetto, con l'inizio della fermentazione sempre a freddo in acciaio inox. Oggi sono tutti prodotti così.

Una curiosità: si può parlare di longevità?

Certamente di un paio d'anni dall'imbottigliamento. È chiaro che in bottiglia cambia, si evolve in maniera più evidente di altri vini. Quindi all'inizio della sua vita piace per i suoi profumi

primari, che durano dai due ai sei mesi. Poi diventa un vino diverso. Proprio per questo dall'avvento dell'autoclave siamo stati i primi a indicare il millesimo in etichetta, è una questione di serietà.

Come vede il mercato del Lambrusco?

Piace a tanti consumatori, anche a quelli non abituati a bere vino. Se quindi sono molto numerosi, c'è anche tanto spazio per una produzione d'alta qualità, come sta dimostrando il successo di tante aziende. Voglio ricordare una cosa che forse non tutti sanno: Modena e Reggio da sole producono complessivamente 3 milioni di quintali di uva, in gran parte Lambrusco. Bene: vanno tutti in bottiglia perché da noi si produce per imbottigliare. E Modena da sola fa un terzo della produzione dell'Emilia Romagna. Con lo Champagne, quello del Lambrusco è il mercato del vino più grande del mondo. Qui la Plv è fra le più alte d'Italia. Vuole sapere una cosa?

Certo.

In Franciacorta ho un'azienda, Castel Faglia, ora di proprietà al 100%. Il contadino guadagna più a Modena che a Brescia grazie anche i costi più bassi dati dalla meccanizzazione.

Il primo piano del grattacielo

La sede della *Chiarli 1860* è la stessa dal 1925: via Daniele Manin 15, Modena. In collina, a Castelvetro, dal 2000 - prima vendemmia 2002 - c'è invece l'azienda agricola *Cleto Chiarli*, la linea alta sorta per vinificare le proprie uve. Se a Modena ci sono 54 dipendenti per i 24 milioni di bottiglie (un terzo Doc), 34 milioni di fatturato, 50% export, a Castelvetro i dipendenti sono 3 e 100 gli ettari a vigneto su 400 complessivi. In quei filari si lavora da 25 anni sulla selezione dei cloni per ottenere uve di sicuro pregio, da trasformare nella bella cantina aziendale completa di pigiatura, imbottigliamento, stoccaggio (un investimento di 4 milioni). Il primo obiettivo di 300 mila bottiglie è stato superato con 930 mila, così la cantina è stata ampliata per arrivare fino a un milione e 300 mila. Ne parliamo con Anselmo Chiarli.

Tutto per il problema Gdo-Horeca...

Altrimenti avremmo dovuto cambiare nome, e francamente non mi sembrava il caso. L'importante è che oggi il consumatore sta cominciando a capirlo.

In ogni caso avete interpretato le nuove tendenze.

Avevamo addirittura abbando



nato il mercato Usa, che chiedeva prodotti che non producevamo. Poi a Vinitaly si è fatto avanti un nuovo importatore che desiderava solo qualità. Abbiamo proposto cinque tipologie e, a sorpresa, ha scelto il Vecchia Modena Premium, che ora tutti chiamano semplicemente Premium, un Sorbara dalle caratteristiche estreme. Non ci avrei scommesso un centesimo, anche se sono sicuro che solo col secco si possa costruire qualcosa.

Che prezzo paga il cliente finale?

Sui 28-30 dollari. E questo è niente. Eravamo gli unici rimasti per vent'anni a proporre la fermentazione naturale in bottiglia, che prima chiamavamo Tradizione e ora Fondatore. Lo facevamo soprattutto per un manipolo di ristoratori storici di Parma. Ora lo rivogliono in tanti.

È un grande momento.

Siamo l'azienda più vecchia del territorio, 1860, che vinceva medaglie a Parigi già nel 1900 e che ha dunque suoi precisi doveri. Eravamo partiti nel 1980 con il Vecchia Modena base, Sorbara in purezza, allora Igt solo per questioni formali: una grandissima novità per l'epoca. Abbiamo corso un rischio consapevole per reindirizzare i nostri prodotti e ora ci seguono in tanti. Qui ci sono ottime piccole aziende, che stimo moltissimo: tutte insieme fanno zona.

Il Lambrusco volta pagina.

Siamo solo all'inizio, me lo faccia dire. Non siamo ancora arrivati al primo piano del grattacielo. Oggi finalmente se ne parla in positivo. Intendiamoci: si produce molto meglio e anche il prodotto medio è più che valido. Il Consorzio mette il bollino su 30 milioni di bottiglie Doc, che sono cifre.

Ma il mondo del Lambrusco è più ampio: ci sono quelli da supernicchia, i Doc e gli Igt, questi ultimi da migliorare e ricostruire, e il nuovo Consorzio Emilia sono certo che ci riuscirà.

L'Igt era la vostra spina.

Era il nostro nemico interno. Stiamo lavorando con il Consorzio per arrivare a normative certe. Normative che finalmente permetteranno i controlli. La strada sarà lunga, siamo appena partiti ma sono ottimista.

Una vigna d'archeologia agraria

Dall'auto si scorge ancora, di tanto in tanto, qualche vigneto d'archeologia agraria: il semi Bellussi. Uno di questi, così vecchio che produce 90 quintali ettaro, è a Castelvetro ed è di proprietà di *Corte Manzini*, 23 ettari. Ne parliamo con **Enrico Manzini** (del fratello **Stefano** si sa solo che non esce mai dalla cantina, tanta è la sua passione). In realtà la loro è una famiglia patriarcale. Sono in 17 che lavorano nella stessa azienda, che produce anche fantastiche ciliegie e ha un frequentato agriturismo.

Vite vecchia...

Oltre alla venerabile età di 60 anni possiede il grappolo originario del Grasperossa: spargolo e con acini piccoli. Da 4 ettari facciamo 25 mila bottiglie di L'Acino, Lambrusco Grasperossa di Castelvetro Dop. Ha una resa inferiore anche nel mosto: tutta buccia, poco succo e gran lavoro in campagna. Gli altri nostri vigneti sono più giovani, trent'anni.

Peccato non poterne fare di più.

Se tutto va bene, forse sì. Siamo in trattativa per riacquistare un nostro vecchio vigneto, simile a quello in funzione. In quel caso la produzione sarà di soli 50 quintali per ettaro.

Un vigneto in ricordo della mamma

Curiosa la storia dell'azienda agricola *La Battagliola* di Castelfranco Emilia.

Alberto Salvadori, titolare di un'azienda di trasporti internazionali fondata nel 1919, nel 1999 ricevette in eredità dalla mamma Anna Maria un podere in località Piumazzo, 17 ettari. Non era vitato ma voleva trasformarlo in qualcosa di più bello di com'era, perché potesse mantenere viva la memoria.

Come andò?

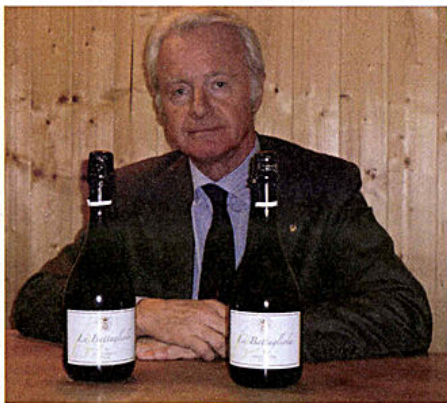
Posso solo dire che non ho fatto progetti di tipo economico. È stato un qualcosa che mi ha guidato, forse anche comandato a riconvertire quel terreno. Ho agito quasi fossi il braccio di madre e ho piantato 70 mila piante di Lambrusco Grasperossa.



Sandro Cavicchioni



Enrico Manzini di Corte Manzini



Alberto Salvadori de La Battagliola



Barbara e Alberto Paltrinieri



Mauro
(a sinistra)
e Anselmo
Chiarli



LAMBRUSCO, PRODUZIONE DOC E IGT (QUINTALI)

MODENA

Tipologia uva	Vendem. 2010	Stima 2011
Lambrusco di Sorbara Doc	146.593	115.000
Lambrusco Salamino di Santa Croce Doc	195.359	181.680
Lambrusco Grasparossa di Castelvetro Doc	171.856	163.260
Lambrusco di Modena Doc	161.888	154.000
Lambrusco Emilia Igt	382.657	336.780
Totale Uva Lambrusco Doc	675.636	613.940
Totale Uva Lambrusco Igt	382.657	336.780
Modena Totale Uve Doc -Igt	1.058.293	950.720

REGGIO EMILIA

Tipologia uva	Vendem. 2010	Stima 2011
Lambrusco Reggiano Doc	173.693	163.200
Lambrusco Colli di Scandiano e di Canossa Doc	14.343	13.480
Lambrusco Emilia	518.054	481.790
Totale Uva Lambrusco Doc	188.036	176.680
Totale Uva Lambrusco Igt	518.054	481.790
Reggio Emilia Totale Uve Doc -Igt	706.090	658.740
Modena e Reggio Emilia - Tot. Uva Lambrusco Doc	863.872	790.620
Modena e Reggio Emilia - Tot. Uva Lambrusco Igt	900.711	818.570
Modena e Reggio E. - Tot. Uva Lambrusco Doc e Igt	1.764.583	1.609.190

Con le altre varietà d'uva, le due province producono intorno ai 3 milioni di quintali l'anno



Il nome La Battagliola?

È quello che ho trovato nel catasto. Ma poiché non era il mio mestiere, mi rivolsi a un bravo enologo, Emiliano Falsini (dall'inizio dell'anno presidente dell'associazione di enologi Matura, ndr). Ora la produzione è di 35 mila bottiglie, che possono arrivare a 100 mila e, forse in un futuro più lontano, a mezzo milione. Conferisco il resto delle uve alla Cantina Formigine Pedemontana.

Quante etichette?

Era una, prestissimo due al termine della sperimentazione che prevede un rosato.

Senza vino da ottobre a febbraio

Alberto Paltrinieri, agronomo, e la moglie **Barbara** guidano un'azienda fondata negli anni Venti da Achille Paltrinieri, un vero personaggio: chimico farmacista di formazione, era stato anche in Libia come ufficiale sanitario a elaborare preparati galenici per le nostre truppe. Fu però Gianfranco, padre di Alberto, recentemente scomparso, a dare il nome alla cantina, 15 ettari, 85 mila bottiglie declinate in 7 etichette, fra cui l'ormai mitico Leclisse, uno dei primi attori della rinascita del Lambrusco.

Sembra un refuso...

Il nome eclisse era già stato usato ma volevamo utilizzarlo dopo che un amico ci aveva regalato un quadro con un'eclisse lunare. Abbiamo virato l'immagine in rosso e l'etichetta era già bella pronta.

Perché ha avuto tanto successo?

Ci ho fatto la laurea su questo vino. È un Sorbara in purezza, forte diradamento, ne abbiamo spinto la tipicità, il colore scarico, l'acidità e il tempo di presa di spuma, tre mesi. Usiamo le uve migliori ma il segreto vero è quello che papà ci aveva sempre detto: è la terra del Cristo, la microzona dei nostri vigneti. Aveva perfettamente ragione. La prova incontestabile l'abbiamo avuta con la tremenda grandinata del 2008, quando s'è perso l'80% dell'uva. Ne abbiamo dovuto comprare, ci siamo allontanati soltanto di un chilometro, abbiamo seguito direttamente tutte le operazioni ma non c'è stato niente da fare. Un prodotto diverso.

Qual è la vostra resa ettaro?

Un po' sotto il disciplinare, ma neanche tanto: 160 quintali contro il massimo di 180. Comunque sia, da ottobre a metà febbraio rimaniamo senza prodotto.

Nella terra dei motori

È una grande azienda, quella di **Pietro Paolo Pezzuoli**, a Maranello (dove, evidentemente, non nascono solo motori superbi).

Sono tanti, 113 ettari vitati.

In realtà, come vede da queste gigantografie aeree, sono quattro proprietà separate. A Castelvetro, Grasparossa, 70 ettari. A Santa Croce, Salaminno, 15. A Sorbara, 9. Nel Reggiano, Igt Emilia, 19. Dunque, 113 complessivamente.

Meccanizzati?

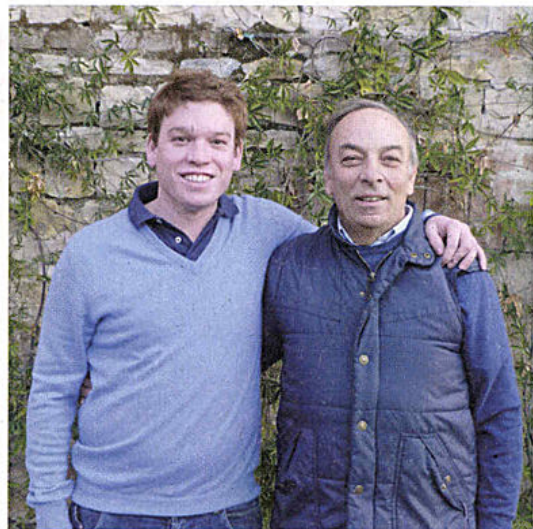
Tutti al 100%. Si vendemmia con una macchina a scotimento verticale e si porta in cantina il mosto a temperatura controllata. Facciamo 300 mila bottiglie, il resto va alla vendita diretta - che però da qualche tempo è in calo - e agli imbottigliatori.

Non le manca certo la selezione per le sue bottiglie.

Su 20 mila quintali ne imbottigliamo duemila. Abbiamo un buon riscontro, al punto che siamo già senza, con Tramonto Rosso da Grasparossa e Rosso Aurora da Sorbara. Le fermentazioni sono lente e particolarmente accurate.

Un'idea del prezzo?

Qui, nel punto vendita? Tramonto e Aurora sono a 5,80 ivati, contro la media di 2,50 degli altri. Abbiamo anche la linea Bellei, cinque etichette per la ristorazione. E non poteva mancare la linea Terra di Motori. Produciamo con la difesa integrale avanzata, una battaglia incredibile ma che ci dà buoni risultati.



Pietro Paolo Pezzuoli con il figlio Alberto



Reggio Emilia. *Albinea Canali* è una bella cantina costruita nel 1936 alla periferia di Reggio Emilia. Così bella che Riunite & Civ, dopo averla restaurata, l'ha adibita a suo biglietto da visita. E qui ci riceve il direttore generale, **Vanni Lusetti**.

Una rapida scheda del colosso Riunite?

In sintesi: 3.700 ettari, 2.000 soci, metà in provincia di Reggio, 5 cantine, metà in quella di Modena, 4 cantine. Tutte queste cantine sono attive, il rapporto con il territorio è stato tutelato.

Un centinaio di etichette, 180 milioni di fatturato. Con 500 mila ettolitri, il Lambrusco vale il 70% in zona, il 50% o poco più nel complesso. Riunite è nata negli anni Cinquanta come consorzio di 2° grado, ma è anche cantina di 1° grado. Per quanto riguarda l'export, siamo sul 50% e gli Usa sono sempre il primo mercato. (Aggiungiamo noi, perché il direttore non è portato al vento: a Vinitaly 2011 Riunite ha vinto la gran medaglia d'oro con il Lambrusco Grasperossa di Castelvetro Doc amabile il Fojonco).

Chi meglio di lei può illustrare il trend del Lambrusco?

Ci sono due modi per misurarlo: uno è quello commerciale, l'altro riguarda la critica. Segno positivo per entrambi. È stato riscoperto, rivalutato per il miglioramento complessivo. Si è lavorato su vigne, cantine, comunicazione e ora c'è indubbiamente maggior visibilità. Vediamo l'evoluzione. Se le rese non sono state dimezzate, poco ci manca. Se prima i cloni si sceglievano per la loro produttività, ora la scelta è molto oculata. Purtroppo le gelate hanno fatto scomparire diversi cloni e oggi la disponibilità è ristretta. Il Lambrusco è un vero autoctono, è nato qua, ha caratteristiche uniche. È stato un po' ignorato ma ora si sta nuovamente imponendo.

Esiste uno stile reggiano?

Da noi il vino nasce sempre da uvaggio, le nostre vigne sono impiantate con vari vitigni. Un altro elemento è dato dalla presenza di Ancellotta. Quindi la componente varietale è più articolata, offre più sfumature e lascia spazio alla creatività e a una maggior differenziazione. È un vino con una connotazione più territoriale. ➡



La cantina Albinea Canali



Una veduta dell'azienda Pezzuoli a Maranello



Vanni Lusetti, direttore generale Riunite



REGGIO EMILIA,
INVENTIVA
E CREATIVITÀ



Un Lambrusco di 22 varietà

Oltre che della *Cantina Arceto*, nella zona di Scandiano, **Davide Frascari** è presidente del Consorzio Vini Reggiani e del nuovo Consorzio tutela vini Emilia, che ha fra l'altro il non facile compito di mettere ordine dell'Igt Emilia. Modernissima, la Cantina Arceto: fondata nel 1936 nell'interrato del castello di Arceto, e trasferita dopo qualche anno in un'altra struttura, dal 2004 ha uno stabilimento tutto suo. Incontriamo il presidente e il direttore tecnico **Luca Tognoli**.

Una scheda della cantina?

Circa 730 ettari, 427 soci, 600 mila bottiglie. Vendiamo 7.500 ettolitri in damigiana e il resto a imbottigliatori. Produciamo solo vini a denominazione: Doc Reggiano e Doc Colli di Scandiano e di Canossa. In realtà abbiamo anche un vino Igt, ma c'è un motivo: il nostro Lambrusco Vigna Migliolungo è composto da 22 varietà di Lambrusco, uve che ci consegna l'Istituto agrario Antonio Zanelli di Reggio Emilia. Sono solo 150 quintali, ne facciamo 12-13 mila bottiglie. Un vino quindi molto particolare, che ha incontrato anche il favore della critica per l'unicità ampelografica.

Gli altri vini?

Grasparossa Colli di Scandiano e varie tipologie di Reggiano. Si avverte indubbiamente un nuovo interesse per il Lambrusco, anche perché prima era sminuito e alcuni lo cercavano solo come amabile. La novità è che in altre regioni ora lo chiedono "come si beve sul posto", e parliamo di Lombardia, Toscana. Serviamo anche alcune enoteche del Bresciano.

I perché del nuovo successo

A Pratisolito di Scandiano visitiamo la *Casali Viticoltori*, azienda fondata nel 1900. Ci accoglie il direttore **Giovanni Sidoli**.

Come va il vostro Lambrusco?

Abbiamo aumentato molto le vendite, credo che quella del Lambrusco sia una situazione controcorrente rispetto ad altre zone d'Italia. Chi non voleva neanche sentir parlare di questo vino ora ha cambiato mentalità. C'è poi da dire che è il momento delle bollicine e la nostra è una fascia di prezzo appetibile. In più abbiamo contatti in 30 Paesi: non sono vendite spot ma offrono continuità e crescita.

L'azienda in due parole?

Quaranta ettari, 5 mila quintali di uve, un milione 800 mila bottiglie più altre 370 mila per terzi. Senza i condizionamenti del passato, vedo ancora tanto spazio per fare molto di più. In questo ci aiutano anche tecnici molto capaci, l'agronomo ed enologo **Jacopo Giannotti** e il consulente **Luca D'Attoma**. Non è un caso che il "Corriere della Sera" abbia pubblicato un articolo sulle tendenze attuali del vino e il famoso sommelier **Luca Gardini** abbia proprio indicato fra gli altri il Lambrusco. Combinazione, proprio uno dei nostri, il *Sanruffino Grasparossa*...

Fuori dai luoghi comuni

"Il suo pregio? Proprio quello che è stato sempre denigrato: leggero, poco alcolico...". L'enologo **Fabio Lini**, contitolare a Correggio della centenaria *Lini Oreste & Figli*, ora con il più agile brand *Lini 910,25* ettari, produce sulle 400 mila bottiglie, tutte di livello, con l'impegno di arrivare al mezzo milione. Più qualcosa conto terzi, che stanno abbandonando, tenendo solo le aziende delle quali questa famiglia di enologi maghi delle bollicine è consulente. Lo incontriamo con i figli **Alicia** e **Alberto**.

Non sono tantissime, le vostre bottiglie.

La stessa bottiglia che vede qui la trova nel mondo. Facessimo vini dolci, sarebbero milioni di bottiglie. Per fortuna i vini secchi sono più difficili da produrre e allora scatta la selezione. La clientela estera è più attenta al Lambrusco di quella italiana. Negli Usa si accorgono se c'è un grammo di zucchero in più, sono molto più professionisti. In Italia si mettono insieme Lambruschi *Charmat* e metodo classico insieme, come se fossero la stessa cosa.

Insomma, è il suo momento.

Non dimentichiamoci che è il territorio più grande d'Italia, appena sotto a quello dello Champagne, e dà la possibilità di bere un bicchiere in più. Però ci sono tre fattori importanti, che vanno sempre tenuti presente: il terreno, il vitigno e il tempo, perché le cose fatte bene richiedono molto tempo, anche nel mondo del Lambrusco.

E il mercato?

Con un'azienda di cent'anni, ci sentiamo ancora pionieri. Siamo stati i primi negli Usa 50 anni fa; esportavamo due milioni di bottiglie negli anni Sessanta a un prezzo superiore a quello di oggi, fatture alla mano. Oggi è calato il prezzo e sono aumentati i volumi. Anche con la crisi ogni anno si cresce un

pochettino. Ritorniamo ora negli Usa perché hanno cercato i nostri prodotti, senza modifiche. Nel frattempo sono anche arrivati altri vini, inizialmente siamo calati un po' perché li volevano provare, poi abbiamo riacquisito le nostre posizioni.

Qual è il prezzo giusto?

Dai 4 ai 6 euro al grossista.

Si può parlare di longevità in un vino chiamato Lambrusco?

Anche di 9-10 anni, se è un metodo classico. La dimostrazione palese: i nostri vini più sono vecchi e più costano. I prezzi sono determinati dai tempi di elaborazione. Ci chiedono in tanti l'esclusiva, ma questo poi comporta prezzi elevati al consumatore e allora diciamo no.

Quali sono i suoi gioielli?

Il 910 Scuro e il 910 metodo classico millesimato. Il primo è all'80% Salamino, con *Ancellotta* e *Grasparossa*, rifermentazione in autoclave di 6 mesi. Il nostro slogan: "Il Lambrusco che esce dai luoghi comuni".

Il boom con una bottiglia renana

In Francia **Marco Lombardini**, coadiuvato dalle figlie **Chiara** e **Virginia**, sarebbe un *négociant-éleveur*. Acquista mosto e vino e li trasforma in 800 mila bottiglie, 20 etichette con marchio proprio. Fa anche qualcosa conto terzi, poca roba. Quattro generazioni (la cantina è nata nel 1925 ed è ancora lì, stretta nel centro storico di Novellara, con più di qualche problema logistico) garantiscono una notevole professionalità. Dopo **Angelo**, il fondatore, e poi **Corrado**, **Brenno** ed **Eolo** (sempre straordinari, i nomi emiliani), ecco dunque gli artefici di un vino molto richiesto, il *Reggiano Doc Lambrusco Il Campanone*, 400 mila bottiglie.

Perché ha tanto successo?

Credo inizialmente per la bottiglia renana: siamo stati i primi a utilizzarla per un Lambrusco, certamente ha incuriosito. Poi si vede che l'hanno anche gradita...

Le uve?

Ci sono quattro Lambruschi - **Marani**, **Salamino**, **Montericco** e **Maestri** per almeno l'85% - e un po' di *Ancellotta*. Vorrei aggiungere che anche le altre etichette, pur costando meno, sono tutte a buon livello.

Quanto costa, allora?

Qui in cantina 3,15 più Iva, al supermercato siamo sui 5. Ma seleziono sempre il meglio dei vini grezzi e lo sanno gli ipermercati e i grossisti che servono la ristorazione. Siamo presenti anche in Piemonte, Lombardia, Veneto e Toscana.

Il problema: manca prodotto

Con **Alberto Medici**, quarta generazione di una famiglia che, con **Remigio**, faceva vino già a fine Ottocento, prima ancora che nascesse la ragione sociale *Medici Ermete*, entriamo in un'azienda piuttosto anomala nel panorama reggiano.

Qual è, intanto, la differenza più evidente fra il Lambrusco di Reggio e di Modena?

In linea generale, a Modena c'è più tradizione e utilizzo del vitigno in purezza. A Reggio spiccano l'inventiva e il taglio fra diverse varietà. La nostra azienda privilegia invece il monovitigno, nei vini delle nostre quattro tenute, 60 ettari. Ecco allora, per fare qualche esempio, che *Concerto* e *Gran Concerto* nascono dal Salamino, l'*Unique* dal Marani e il *Bocciolo* dal Grasparossa.

Aziende agricole e società commerciale.

Nelle tenute vinifichiamo solo le nostre uve, abbiamo quindi il controllo di tutta la filiera, e produciamo 7-800 mila bottiglie. Nella commerciale l'anno scorso abbiamo imbottigliato 9 milioni 300 mila bottiglie. Abbiamo sempre avuto una forte vocazione all'export, serviamo 55 Paesi con il 65-70% della produzione. Il nostro merito è però soprattutto di esserci posizionati in posti prestigiosi, anche grazie a una rete di importatori selezionati nel tempo e con tutti nomi d'eccellenza in portafoglio. Si tratta, però, di rinunciare a numeri importanti: una questione di scelta. Vendere amabile e Igt è certamente più facile, ma i ritorni di soddisfazione sono in altri prodotti.

Alberto Medici

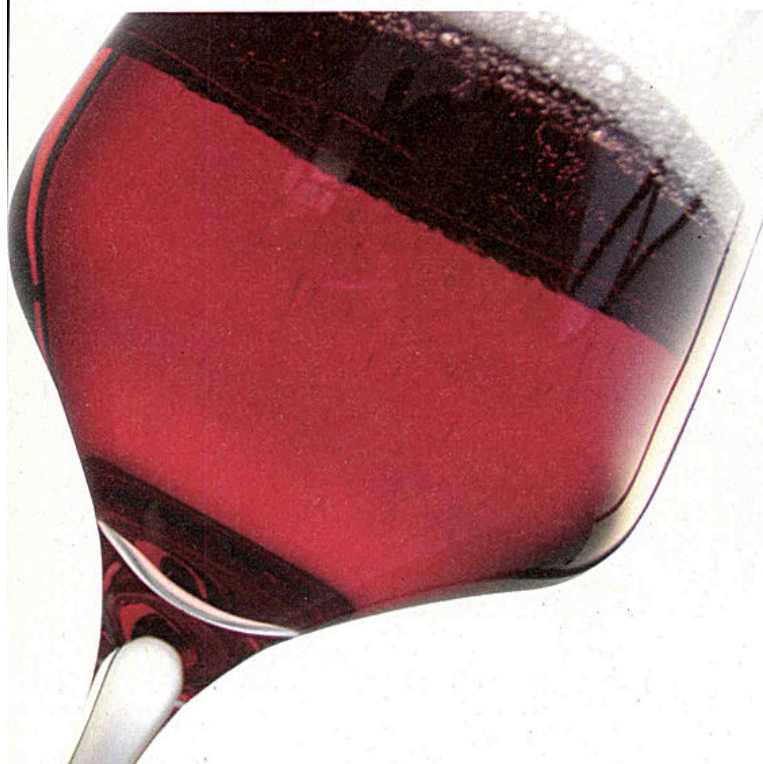




Fabio Lini con i figli: Alicia, in dolce attesa della terza bimba, e Alberto



Marco Lombardini fra le figlie Chiara (a sinistra) e Virginia



A destra, il presidente della Cantina di Arceno, Davide Frascari, con il direttore tecnico Luca Tognoli



Giovanni Sidoli della Casali Viticoltori

