

vinid'Italia
2012



Da 25 anni
vi aiutiamo a scegliere.

2.350 produttori. 20.000 vini. 375 tre bicchieri

Anno 3 n.18 mercoledì 1/02/2012 Primo quarto

TRE BICCHIERI

il quotidiano dei professionisti del vino



vinid'Italia
2012



Da 25 anni
vi aiutiamo a scegliere.

2.350 produttori. 20.000 vini. 375 tre bicchieri

Bianco & Rosso

Bravo due volte Mario Catania! Ieri, come ha scritto Bianco&Rosso, per aver annunciato il serio proposito di accendere un riflettore sui conti e sulla gestione di tre enti controllati dal Mipaaf - Agea, Cra e Isa - che, a quanto pare, stanno dando qualche

spunto al nuovo ministro. Oggi, per aver annunciato una decisione



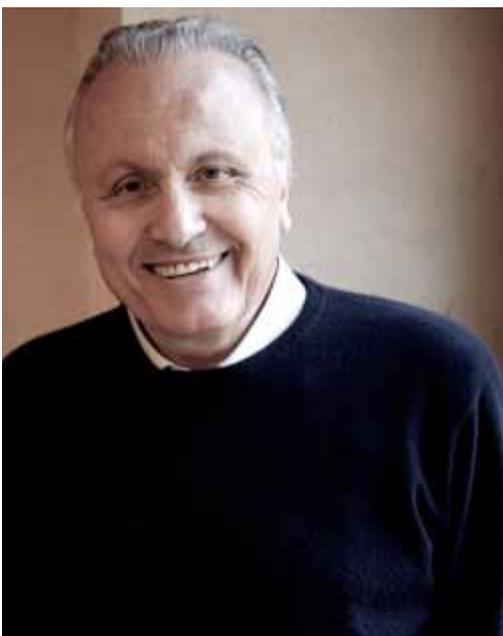
che possiamo definire clamorosa, viste le cattive abitudini e l'opacità che contraddistingue i comportamenti della nostra Pubblica Amministrazione. Il Mipaaf, gestione Catania, sarà, infatti, il primo ministero a istituire il registro pubblico delle lobby e dei lobbisti interessati a intervenire sulle scelte del dicastero.

Il modello, si sa, è quello americano ed europeo. A Washington e a Bruxelles le agenzie e i lobbisti, portatori dei legittimi interessi dei loro mandanti (di solito, aziende, associazioni di categoria, organizzazioni professionali) da tempo si registrano e possono così "dire la loro" nella fase preparatoria dei testi legislativi, delle circolari e

di tutti gli altri provvedimenti assunti dalle amministrazioni. Con la creazione dell'albo dei "lobbisti agricoli" (che sarà pubblica, consultabile sul sito), il Mipaaf fa un "salto nel futuro", diventa un modello di best practise e di governance pubblica che il premier Monti dovrebbe estendere a tutti. (g.cors.)

LE GRANDI INTERVISTE DI TRE BICCHIERI

Fatturati, struttura societaria, strategie, sogni e ambizioni dell'imprenditore che ha cambiato per sempre la viticoltura italiana. Partendo da un'idea...



FARE I CONTI CON GAJA



Numeri e segreti del re del vino italiano

di Giuseppe Corsentino (Barbaresco)

Angelo Gaja, Italian Colossus come l'ha definito senza paura di esagerare Wine Spectator di ottobre dedicandogli la storia di copertina e un editoriale non meno entusiastico ("If you enjoy Italian wine, you owe a debt of gratitude to Angelo Gaja"), è appena tornato dal suo solito giro annuale in Borgogna dove ha visto cose che non gli sono piaciute. "I vini della regione sono in gran spolvero sui mercati, soprattutto in America, tengono



testa ai più blasonati cugini del Bordeaux e certe annate non sfuggono neanche alle aste di Sotheby's e Christies a Hong Kong..." comincia a raccontare a Tre Bicchieri un sabato pomeriggio di gennaio, con il grande portone della cantina di Barbaresco chiuso (dove un cartello avverte che curiosi ed enoturisti del week end non sono tanto graditi: è preferibile telefonare e concordare un appuntamento) e le colline di

Segue a pag. 2 >>>

laGIORNATA



Vino & Scienza

a pag.

2

La rubrica settimanale dell'enologo Scienza.



Facebook del vino

a pag.

3

Il social network dei wine lovers inventato da un italiano.



Enoturismo in Croazia

a pag.

3

A Zagabria il congresso mondiale a febbraio 2013.



Cantina? No, hotel

a pag.

3

E' a Perugia. Tutte le camere affittate alle aziende vinicole.

Per scrivere a
Tre Bicchieri
quotidiano@gamberorosso.it

Per l'archivio di
Tre Bicchieri
www.gamberorosso.it

L'unico con Argon

L'Argon, gas inerte per eccellenza unito alla tecnologia Winefit garantisce la qualità del vino a bicchiere fino a 35 giorni



vino al bicchiere
di qualità

winefit
Quality wine dispenser

Stabilimento e Uffici: Via Luigi Longo 21 - 50019 Sesto Fiorentino - Firenze - Italia
Tel. 055 0988077 - Fax 055 0988076 - www.winefit.it - info@winefit.it





VINI&SCIENZA

Due milioni di bollicine in una flute. Il segreto è tutto qui

Il perlage che appare in una flute ha una precisa fisionomia fisica ed è il risultato di una sovra-saturazione di anidride carbonica che si forma nel corso della seconda fermentazione. Con l'apertura della bottiglia si rompe quello stato di equilibrio in quanto la pressione del gas si riduce a zero in modo quasi istantaneo. Il gas che si libera non si allontana però così rapidamente dal vino ma viene rallentato da alcuni suoi costituenti e dà così origine alla schiuma degli spumanti. Il processo di formazione delle bollicine è detto enucleazione e può portare anche allo sviluppo di due milioni di bollicine in una flute. Ma aldilà delle leggi della fisica che regolano le dimensioni delle bolle, la

loro sequenza di sviluppo, le aggregazioni tra loro, oggetto di ricerche dell'Università di Reims, molto più importanti appaiono le influenze dovute alla composizione del vino: in particolare, sono le glicoproteine e quelle a basso peso molecolare prodotte dall'autolisi dei lieviti ad avere il ruolo maggiore. Le prime sono legate alle concimazioni azotate e alle chiarifiche del vino, sulle seconde, recenti ricerche hanno dimostrato l'importanza del ceppo di lievito. La scelta del lievito è quindi sempre più importante nella seconda fermentazione che non nella prima, in quanto questi lieviti devono avere la capacità di flocculare al fine di facilitare le operazioni di sboccatura.

Attilio Scienza è ordinario di Viticoltura all'Università Statale di Milano.



Direttore editoriale Carlo Ottaviano
Redazione Giuseppe Corsentino
 06 55112244
 quotidiano@gamberorosso.it
Editore Gambero Rosso Holding spa
 Via E. Fermi 161 - 00146 Roma

PARLA GAJA

Continua da pag. 1 >>>

quest'angolo di Langa, che forse diventerà Patrimonio dell'Umanità, coperte di neve. **Se i vini di Borgogna vanno bene, che cos'è che non l'ha convinta?**

La struttura fondiaria della regione somiglia molto alla nostra, qui in Langa: aziende di piccola e media dimensione che, grazie all'eccellenza della produzione e al successo sul mercato, si trovano improvvisamente molto patrimonializzate: valori immobiliari mai visti.

Sarete contenti voi, produttori delle Langhe, e saranno contenti i vostri colleghi borgognoni.

Non è come appare. Su imprenditori-artigiani "medium size", che magari si trovano a un passaggio delicato di generazione, con i figli che non vogliono stare in campagna, un'offerta milionaria da parte di un finanziere-glamour o di un private equity che vuole investire anche nella terra e non solo nella carta della finanza, può esercitare, come dire?, un richiamo irresistibile. Ma la finanza è nemica della viticoltura come la intendiamo io e i miei amici di Langa.

E lei, come la intende la viticoltura? Come la intende Zonin, che pur essendo banchiere e pur avendo un'azienda vinicola da 110 milioni di euro di fatturato, si compiace a definirsi "vignaiolo"?

No, io non sono un vignaiolo e quella di Zonin è solo la snobberia di un grande industriale (che stimo). Se vuole proprio una definizione, si accontenti di questa: imprenditore agricolo dedito alla produzione di vino. Non sarà poetica, ma questo faccio. **Con straordinario, quasi ineguagliabile, successo da quasi mezzo secolo, come tutti sappiamo: da quando, nel lontano 1961, alla morte della nonna materna Clotilde Rey, forse la vera "ancestor" - per dirla con Wine Spectator - a cui si deve il take-off di Gaja, lei entrò in azienda a fianco di suo padre Giovanni.**

Sì, la storia è nota e non debbo certo ricordarla a Tre Bicchieri del Gambero Rosso, la guida che per anni ha dato il massimo punteggio ai miei vini. Posso solo ribadire che quel successo, che forse mia nonna aveva intravisto all'inizio del secolo scorso, è frutto di una continua, spasmodica ricerca della qualità e di una dimensione aziendale a misura di viticoltore-artigiano, di un tipo di imprenditore, per intenderci, che, se un anno la vendemmia non è all'altezza degli standard qualitativi, non imbottiglia. Vende tutto come sfuso e aspetta l'anno dopo. Sapesse quante volte l'ho fatto!



Angelo Gaja con la figlia Gaia (sin.), la moglie Lucia, il figlio Giovanni e l'altra figlia Rossana.

Anche perché l'azienda Gaja ha, come si dice, fieno in cascina: risorse finanziarie per resistere alla congiuntura enologica. Come le diceva sua nonna Clotilde? Ragazzo, se ti metti nel vino avrai successo, soldi e gloria. Ma il successo, la case history di Gaja, è stato costruito con la pazienza e la perseveranza che solo un imprenditore-artigiano può avere. Come vede, torniamo sempre al punto.

Pazienza, perseveranza ma anche grande conoscenza della Langa. Per un quarto di secolo suo padre, Giovanni, geometra e viticoltore, è stato il mediatore di terreni più esperto e più consultato della zona. Conosceva queste colline zolla per zolla, vigneto per vigneto e non si è fatto scappare nessuna occasione. E così oggi i Domaines di Gaja in Langa coprono cento ettari.

A cui si aggiungono 110 ettari nella zona di Bolgheri, Ca' Marcanda, acquistata nel 1996, e 27 ettari a Montalcino (Pieve Santa Restituta), comprati due anni prima, nel 1994.

Vogliamo fare il conto delle bottiglie? Trecentocinquanta mila in Piemonte, 450mila a Bolgheri, 95mila a Montalcino.

Per un fatturato totale aggregato di... Lo so che Tre Bicchieri è un quotidiano di economia, ma questi dati li conosciamo solo io e il mio commercialista, Carlo Castellengo di Alba. Li chiedo a lui, se vuole (e il volto di Gaja si allarga in un sorriso azzurrissimo: ndr)

Tre Bicchieri può provare a fare un rapido calcolo: 350mila bottiglie di Barbaresco e Barolo a un prezzo medio (franco cantina) di 40 euro, fanno 14-15 milioni di euro; 450mila bottiglie di vini toscani di

Ca' Marcanda per dieci euro a bottiglia fanno 4,5 milioni di euro e 95mila Rosso e Brunello a 30 euro a bottiglia fanno altri 3 milioni di euro. Si può stimare un fatturato aggregato compreso tra i 25 e i 30 milioni di euro?

Magari! Credo che il fatturato vero sia meno della metà. Però ha dimenticato la parte commerciale, la Gaja Distribuzione, costituita nel 1978 come snc, società in nome collettivo.

E già! Perché le altre società, le aziende vinicole, sono tutte società semplici, esse esse.

Per favore, non dica esse.esse qui in Langa che qualcuno potrebbe anche offendersi. La lotta partigiana, qui, è stata durissima. Battute a parte, credo che la società semplice sia, come dire?, il vestito giuridico più adatto all'imprenditore agricolo, al viticoltore-artigiano. Si risponde al mercato personalmente, con il nostro lavoro e con i nostri soldi. Delle mie aziende, solo una ha la forma della spa, Ca' Marcanda, ma solo perché era già una spa con il vecchio proprietario, un industriale tessile toscano: è stato più semplice fare una girata sulle azioni che reintestare tutto a una società semplice. Col senno di poi, non so se ho fatto bene.

Ammetterà che la società semplice ha un trattamento fiscale privilegiato.

Si pagano le tasse sulla base dei redditi agrari e dominicali, è notorio. Poi c'è la parte commerciale con i suoi numeri e i suoi bilanci.

Riservati, ovviamente. Ovviamente. Ma non perché ci sia qualcosa da nascondere! Solo non voglio che quando si parla o si scrive di Gaja, si metta

dopo il nome quel numerino con la cifra del fatturato, come fa sempre la stampa economica.

E se i dati di bilancio glieli chiedesse Mediobanca che ogni anno stila la graduatoria delle prime 99 aziende del vino italiano?

Non me li mai chiesti e non credo che lo farà. Gaja, ripeto, non vale per il suo fatturato, ma per la qualità dei suoi vini come riconoscono da decenni tutti gli esperti che li degustano e tutti i consumatori (all'85% stranieri) che li comprano a prezzi che non si possono definire modesti.

Ma solo nel circuito Horeca: né Gdo (non gli ipermercati, ma i magazzini Harrod's per dire) né l'e-commerce sui siti dell'alta gastronomia.

Abbiamo registrato il dominio (www.gaja.com) ma non abbiamo un sito, né per raccontare l'azienda né tampoco per vendere il vino. Le mie due figlie, Gaia e Rossana (32 e 30 anni, rispettivamente: ndr) ci hanno provato, ma anche loro hanno lasciato perdere.

Rispetto della tradizione. Perché la quinta generazione Gaja non si farà sedurre dalle sirene della finanza come certi produttori della Borgogna di cui lei ha parlato all'inizio di questa intervista.

Gaia sta diventando più brava di me a raccontare il vino ai grandi buyer internazionali. Rossana, che ha studiato psicologia, si sta facendo prendere dal business. E poi c'è il maschio, Giovanni, che fa la terza liceo classico.

Anche a lui dirà, come fece sua nonna con lei: Vai, ragazzo, nel vino ci sono successo, soldi, gloria?

I miti non si copiano.



Ecco il Facebook del vino. L'ha inventato un italiano

di Loredana Sottile (Perugia)

Come Mark Zuckerberg, l'inventore ora miliardario di Facebook, ha 27 anni, una grande passione per i computer e le idee molte chiare. Ed è italiano. Si chiama Daniele Cirrone, laureato in Marketing e Comunicazione, vive a Bari, è sommelier e collabora con il Movimento Turismo Vino della sua regione. Tre Bicchieri lo ha incontrato a Perugia all'International Wine Tourism Conference dove ha presentato il suo progetto, il social network Movinclick interamente dedicato al mondo del vino. Ha cinque categorie (produttori di vino, tecnici, wine&food lovers, chef, giornalisti/blogger) e quattro macro aree gestite come forum (sezione reportage, sezione food, sezione degustazione e sezione botte, barrique e risposta). C'è anche l'angolo degli astemi (Teetotal Corner) per comunicare in libertà non solo di vino. "Ispirandomi ai browser game ho cercato di creare uno strumento intuitivo, al contrario di altri social network sul food&beverage già in circolazione (la frecciatina è rivolta a Vinix, l'altra community di settore nata qualche mese fa; n.d.r.)

– spiega Daniele – ognuno ha la possibilità di creare un proprio avatar, specificando il proprio ruolo nel mondo del vino, e quindi vivere la sua "seconda life". Il rischio è che la sua idea non finisca per diventare un grande gioco stile Farmville, dove ognuno si improvvisa contadino sul web. "L'obiettivo" risponde "è farne uno strumento utile per ognuna delle categorie presenti nel network". Ma qual è il vantaggio per un produttore? "Il confronto diretto con il consumatore – risponde sicuro – con la certezza che, al contrario dei social network generici, qui il pubblico che si intercetta è esclusivamente quello interessato al settore". E per chi si accosta al vino per la prima volta? "Per un neofita del vino, invece, la possibilità di esercitarsi con delle schede di degustazione personali che non sono solo quelle blasonate e preimpostate Onav o Ais. Infine per i blogger una cassa di risonanza che dà la possibilità di diventare opinion leader". Se Movinclick è destinato o meno a diventare il Facebook del vino lo sapremo tra qualche mese quando, superata la fase Beta Test, sarà fruibile on line.

VINO & OSPITALITÀ L'HOTEL CHE COPIA LE CANTINE

L'International Wine Tourism Conference, è anche backstage e curiosità. A partire dall'hotel che ha ospitato in questi giorni il popolo dell'enoturismo: il Giò Wine, il primo concept hotel sul vino. Il perché lo si capisce con un solo sguardo. Sulla porta delle 33 "camere cantina" (che dovrebbero presto diventare cento) campeggia la sagoma di una bottiglia di vino dell'azienda che l'ha "affittata" (ad un prezzo che va da 4 a 10mila euro) Tra gli affittuari aziende come Lungarotti, Caprai, Antonelli. Il ritorno? Pubblicità, ospitalità gratuita per i loro ospiti e vendita dei loro vini attraverso le promozioni dell'hotel. Un'idea di marketing molto furba dei fratelli Guarducci, gli stessi che hanno inventato l'Eurochocolate. (I.so.)

ENOTURISMO ARRIVEDERCI IN CROAZIA NEL 2013

Sarà la Croazia la prossima meta dell'International Wine Tourism Conference. Una meta molto gettonata per le vacanze estive, ma forse meno per il vino. Eccone qualche assaggio: 17mila produttori, 33mila ettari, 2.500 vini a denominazione per 200 varietà differenti, tra cui i più famosi Riesling, Malvasia e Plavac Mali (47% dell'intera superficie vitata). Con questo passaggio del testimone si è chiusa oggi la tre giorni della conferenza. Domani spazio alle proposte commerciali.

seguici su



Da 65 anni forni e soluzioni



Pasticceria



Pizzeria



Panetteria



Nata nell'immediato dopoguerra,

la Rinaldi si è subito distinta per la qualità dei suoi "superforni".

La cura nella progettazione e la massima attenzione alle esigenze dell'utilizzatore fanno sì che Rinaldi offra sempre una "soluzione" d'alta affidabilità.

Il superforno per amico

Ti aspettiamo al SIGEP 21-25 gennaio 2012

www.rinaldisuperforni.com



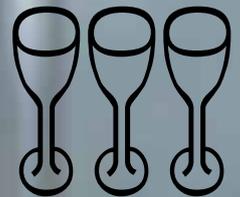
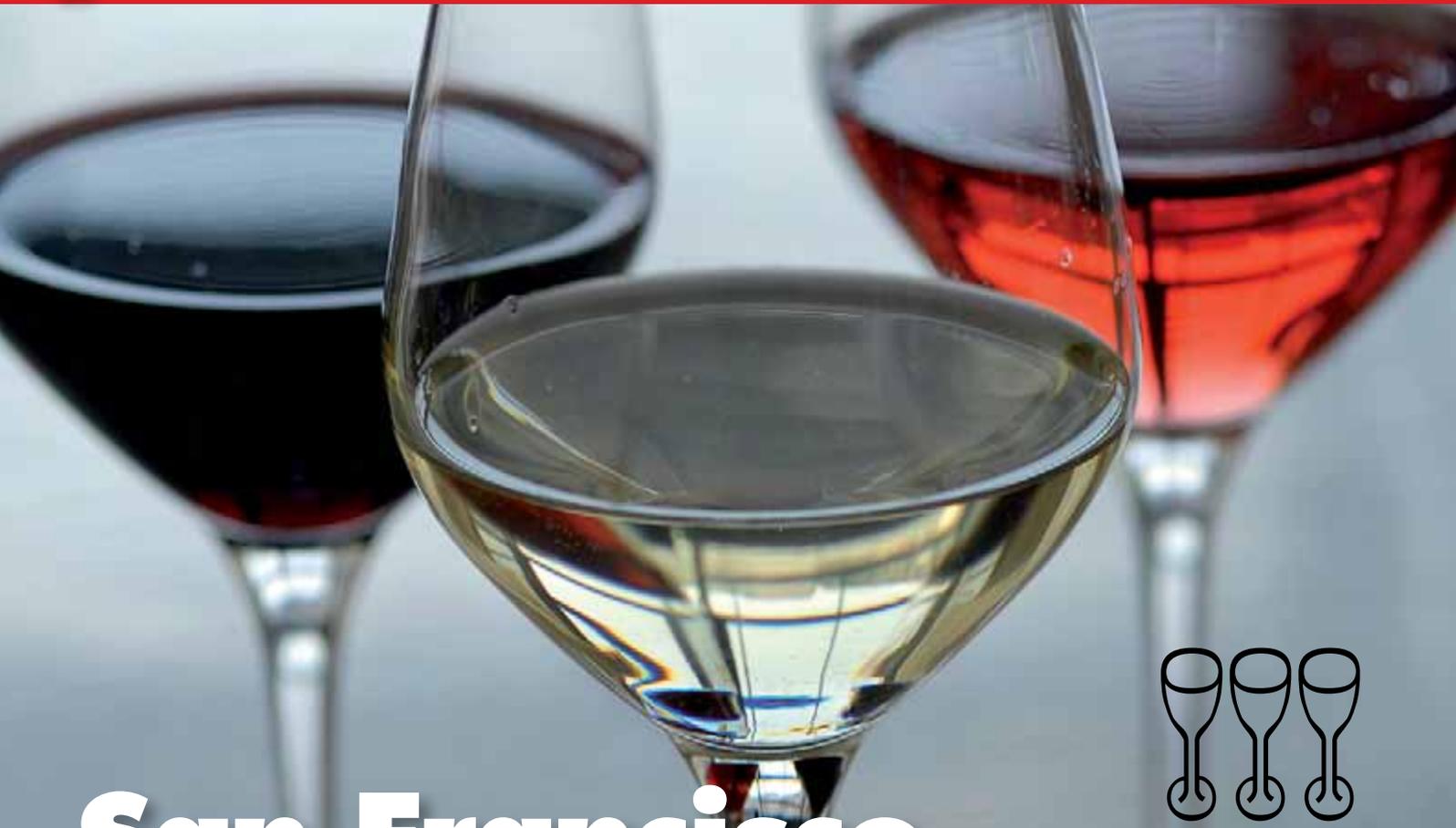
Rinaldi Superforni S.r.l.
Via Dorsale, 38 – 54100 Massa (MS) Italy
Tel. +39 0585 250 251
Fax +39 0585 250 256
info@rinaldisuperforni.com

2012

GAMBERO ROSSO®

SAVE THE DATE

trebicchieri USA TOUR



San Francisco

Wednesday, February 15, 2012 | FORT MASON CENTER

New York

Friday, February 17, 2012 | METROPOLITAN PAVILION

Chicago

Tuesday, February 21, 2012 | UNION STATION

INFO: gambero@volkmerpr.com

Official Logistic Partner

