



Anno 3 n.58 mercoledì 28/3/2012 Luna nuova

TRE BICCHIERI
 il quotidiano dei professionisti del vino
STAMBERO ROSSO

CONEGLIANO VALDOBBIADENE PROSECCO SUPERIORE

VINITALY Hall 7B Stand i2 - i4

ARRIVEDERCI AL 2013!

L'edizione di quest'anno è servita a provare il format fieristico del futuro: più spazio alle grandi imprese del vino e ai grandi protagonisti del trading mondiale. Accompagnando così i processi di internazionalizzazione della wine industry italiana.

IL VINITALY CHE VERRÀ

Il wine economist Narduzzi fa un primo bilancio. Solo in parte positivo. E suggerisce...

vinitaly

Coldiretti. Burocrazia distrugge 200mila bottiglie	Grand Cru. Premiata la Guida Vini (in cinese)	Focus Ispo. Le famiglie del vino cambiano così
---	--	---

a pag. 2

di Edoardo Narduzzi *

La nuova formula ha funzionato. Il Vinitaly, organizzato per la prima volta su quattro giornate e con la domenica aperta al pubblico, ha segnato il rilancio definitivo della più grande fiera vinicola dell'anno. Un Vinitaly che ha avuto la capacità di evidenziare il nuovo vento messo in moto dalla globalizzazione anche nella solitamente cauta enologia italiana: una brezza frizzante e pienamente liberal, che sembra quasi allineata con la filosofia di azione del governo Monti. Spazio

alle imprese capaci di crescere, soprattutto all'estero, basta con le infrastrutture pubbliche che servono ormai molto poco a livello internazionale e quindi nessun rimpianto per la vecchia Ice; forte richiesta, invece, di iniziative e di supporti mirati per mettere il vino italiano in condizione di competere alla pari con quello francese, australiano ed americano su scala globale. Dopo il Vinitaly è sempre più chiaro che la wine industry ha ormai voltato pagina ed è pienamente consapevole dell'originale spazio economico nel quale è chiamata a competere, tanto da non temere più, anzi

Segue a pag. 2 >>>

CONEGLIANO VALDOBBIADENE PROSECCO SUPERIORE
VINITALY Hall 7B - Stand i2-i4

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

VINITALY
Continua da pag. 1 >>>

dandola in qualche modo anche per scontata, l'inevitabile selezione darwiniana che la peggiore crisi da quasi un secolo ha innescato. Letto da questa prospettiva il Vinitaly necessita, però, di completare ancora la sua trasformazione fieristica. Troppo spazio è ancora lasciato alle piccole cantine, mentre la fiera avrebbe bisogno di offrire più spazi ai grandi buyer diventando l'appuntamento principale dell'enologia mondiale che conta e fa fatturato. Ripensare il format per avvicinarlo di più alle esigenze delle grandi imprese, diventando un po' quello che è Cannes per l'audiovisivo, un momento chiave per firmare e annunciare i grandi accordi commerciali dell'anno. Verona e il Vinitaly, poi, devono essere meno italiani nei difetti ancora evidenziati.

I servizi offerti durante la Fiera, ad esempio, sono inadeguati a quelli che deve mettere in campo una grande fiera mondiale. Telefoni e collegamenti web che non funzionano. Bagni in numero insufficiente e quasi introvabili; padiglioni architettonicamente datati e poco ospitali; pochi punti ristoro peraltro inadeguati e scarni; file interminabili per entrare e uscire dal padiglione fieristico. Le infrastrutture del Vinitaly sono datate, ferme ad un'offerta fieristica di un secolo già chiuso e per questo devono essere rapidamente superate, perché i consumatori globali contemporanei sono abituati a trovare ben altri servizi nelle fiere internazionali che frequentano abitualmente. E' una coincidenza, ma lunedì 26 quando il Vinitaly si apriva, a Chengdu si chiudeva il Food Wine&Spirit Fair, un appuntamento frequentatissimo dai francesi: più di 150mila visitatori e nessun problema.

* wine economist

LA GUIDA IN CINESE DEL GAMBERO VINCE IL PREMIO GRAND CRU

C'è anche l'edizione in cinese della Guida Vini del Gambero Rosso tra le testate (e i giornalisti) premiati ieri sera al Vinitaly dal Comitato Grandi Cru d'Italia. Per la categoria Guide, il Gambero Rosso è ex aequo con la testata inglese Decanter. Gli altri premiati: Ian D'Agata (International Wine Cellar); Monica Lerner (Wine Enthusiast); Matt Skinner (Gourmet Wine Traveller); Radio24 per la trasmissione "Il Gastronauta"; il sito www.winenews.it ex aequo con il sito www.james-suckling.com. Premio speciale a Richard Parson, presidente di Citigroup, per aver investito nel vino italiano.

ARRIVEDERCI AL 7 APRILE 2013 (E A NOVEMBRE I CONCORSI)

Rispettando le previsioni della vigilia, Vinitaly chiude battenti con i numeri di successo per questa nuova edizione in quattro giornate che è riuscita a concentrare gli affari così come avevano chiesto gli operatori del settore. E dà appuntamento a novembre quando sarà la volta dei due concorsi più attesi: quello sul packaging e soprattutto il Concorso enologico internazionale che assegnerà le ambite medaglie. I vini premiati potranno beneficiare delle festività di fine anno, e avranno modo di promuoversi in vista dell'edizione n. 47, dal 7 al 10 aprile 2013.

VINITALY.1 VINO&NORME Coldiretti ha fatto qualche conto: 200mila bottiglie in meno e cento giorni di lavoro in fumo. Come rimediare? Cancellando tanti adempimenti. A cominciare da...

La burocrazia ammazzavino

Duecentomila bottiglie di vino Doc al giorno in meno e cento giornate lavorative perse in oltre 70 attività. E' il prezzo annuale della burocrazia, con cui ogni anno fanno i conti i viticoltori italiani, secondo un'analisi di Coldiretti che ha presentato oggi al Vinitaly il suo piano "salva vino". Sono più di mille le norme del settore, contenute in circa quattromila pagine di direttive, regolamenti, leggi, decreti e circolari dei diversi enti di riferimento. "Un carico che rischia di gravare ancora di più sulle imprese - ha detto il presidente Sergio Marini - con la messa a regime del nuovo sistema di certificazione". Di questo passo, si indebolisce



il legame vino-territorio, si riduce la competitività del made in Italy e si favorisce la delocalizzazione all'estero, incentivata anche dalla annunciata deregulation dei diritti di impianto. La burocrazia, rileva la Coldiretti, ha finora fatto sì che molti abbiano rinunciato a produrre vini Doc, al punto che tra il 2007 e il 2011 i terreni destinati a produrli si sono ridotti del 10% (da 316mila a 284mila ettari), con una perdita stimata di oltre 100 milioni di litri. Ecco perché è necessario un piano vino, basato su tre pilastri: sistema informatico unico di gestione per un miglior coordinamento tra enti (sono 20 quelli attuali); controlli a campione basati su analisi dei rischi e garanzia della tracciabilità delle

partite di vino; trasformazione del fascicolo aziendale nello "strumento unico dell'impresa vitivinicola" con cui adempiere agli obblighi e acquisire le autorizzazioni per cui non serve una valutazione discrezionale, sostituendo l'attuale sistema di autorizzazioni con l'invio di semplici comunicazioni. Gli effetti sarebbero immediati: le pratiche passerebbero da 70 a 40 e si ridurrebbe del 50% il tempo di compilazione. In particolare, nella fase produttiva, le pratiche si potrebbero ridurre dalle 9 attuali a una sola comunicazione. E nella fase di trasformazione dell'uva in vino si cancellerebbero 15 registri di cantina cartacei sostituendoli con un unico telematico. E si semplificherebbero altri 14 adempimenti, eliminando anche altre due pratiche in fase di imbottigliamento. (gianluca atzeni)

VINITALY.2 VINO&FAMIGLIE Le ricerche di Ispo-Mannheimer dimostra che il passaggio generazionale è meno traumatico che in altri settori industriali. Ma i problemi non mancano.

VINO, EREDITÀ DIFFICILE

Il family business italiano del vino supera la prova del ricambio generazionale. Almeno secondo la ricerca dell'Ispo, presentata stamattina al Vinitaly, da cui emerge che saggezza, buon senso e voglia di continuità sono gli elementi portanti dell'epoca attuale. E così dalle interviste qualitative a sei tra le più importanti famiglie italiane del vino (Chiarlo, Antinori, Lunelli, Zonin, Argiolas e Rallo) e a quattro economisti specializzati nella materia (Guido Corbetta, Bocconi; Claudio Devecchi, Cerif-Università Cattolica; Carlo Carboni, Univ. politecnica delle Marche; Salvatore Carrubba, Iulm), emerge che i figli usano l'informatica, pianificano, rispettano l'ambiente, comunicano più dei loro padri, ma soprattutto sono in grado di aprirsi adentuche autostrade commerciali verso l'estero. Elementi, questi, ancora più importanti se si considera che dieci miliardi di fatturato annuo sono riconducibili proprio alle cantine storiche, di proprie-

tà familiare. "Gli economisti intervistati - ha osservato il presidente Ispo, Renato Mannheimer - ritengono il comparto una sorta di eccezione che si distingue positivamente da tutti gli altri settori". Emerge soprattutto la figura femminile, apprezzata per artigianalità, autenticità e creatività". I limiti? Secondo gli economisti, permane il rischio storico di avere una proprietà forse troppo invadente e onnipotente, con pochissime deleghe lasciate ai manager esterni. Manelpassaggio tra patriarchi e nuovi padroni (che non vogliono entrare in Borsa, esattamente come i padri), c'è anche la sfida naturale tra due generazioni: sereni e romantici i padri che hanno tracciato la strada, più stressati i figli che definiscono anche drammatica la loro investitura. Un dato della ricerca emerge su tutti: i padri hanno inventato il prodotto, i figli sanno commercializzarlo. E di questi tempi è proprio quello che conta. (g.a.)

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



Il vino dei Kalash, discendenti di Alessandro Magno

Nelle valli nord-occidentali del Pakistan ai confini con l'Afghanistan vive una antica popolazione, i Kalash, che si ritiene discendenti dei soldati di Alessandro Magno in marcia verso l'India. Praticano una religione monoteista di ispirazione nestoriana e sono chiamati kafiri ("coloro che vivono nelle tenebre") dai vicini mussulmani che hanno tentato per 700 anni di convertirli senza successo. I Kalash fanno il vino ma lo consumano solo con intenti simbolici e rituali.

Alla fine di settembre in occasione di una festa sacra chiamata prun, i kalash si ubriacano con un vino ottenuto da uva prodotta viti selvatiche, per sentirsi vicino

ai deva, creature evanescenti emanazione di Dezaou, la divinità più importante. Il vino dei Kalash, corposo e acidulo, si beve al solstizio d'inverno. Poiché il sole compare solo per poche ore, un angoscia ancestrale si impossessa delle persone ed i kalash si chiedono se la vita tornerà. L'euforia provocata dal vino esorcizza la loro paura. L'uva è pigiata dai bambini, i puri e la festa durante la quale si beve tutto il vino che viene prodotto. Questo popolo è considerato l'ultimo erede della cultura dionisiaca della civiltà greca. Un'altra testimonianza importante del ruolo sociale del vino nella vita degli uomini.

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



Pubblicità
Direttore commerciale Franco Dammico
 06 55112356 - mail: dammico@gamberorosso.it
resp. Divisione Pubblicità Stefano Dini Ciacci
 06 55112346 - mail: ciacci@gamberorosso.it
Concessionaria Poster Pubblicità
 Via Angelo Bargonini, 8 - 00153 Roma
 tel. 06 68896911 - mail: poster@poster-pr.it

CONSORZI **VENEZIA** Dopo Amarone, Soave e Prosecco la regione dei grandi successi enologici degli ultimi anni mette insieme due Doc e tre Doc sotto lo stesso Consorzio. Obiettivo: sfruttare l'onda lunga dei vini veneti, soprattutto negli Usa.

IL VENETO SCHIERA L'ULTIMA DO

di Gianluca Atzeni

Nato appena cinque mesi fa, ma con le idee molto chiare. Una in particolare: completare l'offerta enologica del Veneto affiancandosi alle grandi denominazioni regionali: Prosecco, Amarone e Soave. E' il Consorzio vini Venezia, nato dall'unione dei consorzi Doc Lison Pramaggiore (1974) e Vini del Piave Doc (1959). Una realtà da 4.400 associati (180 dei quali produttori-imbottiglieri), per un territorio di oltre 3mila ha nelle province di Treviso, Venezia e una piccola parte di Pordenone, con cinque denominazioni: tre Doc (Venezia, Piave e Lison Pramaggiore) e due Docg (Malanotte e Lison); una produzione che supera i 30 milioni di bottiglie e un fatturato di circa 120 milioni di euro.

Il presidente Giorgio Piazza spiega a Tre Bicchieri i motivi di questa decisione: "La fusione dei consorzi è stata un passaggio naturale, perché ci si è resi conto che era l'unica strada per dare un futuro ai nostri vini, vista anche la vicinanza con una Doc come il Prosecco". Il Consorzio rappresenta un tessuto imprenditoriale costituito soprattutto da grandi cantine sociali (su tutte la Cantina produttori del Veneto orientale) e da piccoli produttori-conferitori. Nella sua creazione c'è anche una strategia più squisitamente commerciale: "Migliorare la promozione dotandosi di una struttura semplice in grado di sfruttare il brand Venezia - dice il direttore Carlo Favero - e poter finalmente andare all'estero a discutere coi grandi buyer, forti di numeri importanti". A partire dai 16-18 milioni di bottiglie della Doc Venezia (in gran parte a Pinot grigio, poi Merlot e Cabernet), denominazione ombrello creata con il placet e il contributo del Mipaaf. Nel giro di qualche anno, come spiega Piazza, l'obiettivo è aumentare i volumi



Giorgio Piazza (sin), presidente, e Carlo Favero, direttore del Consorzio.



facendo rientrare nella Doc alcuni milioni di ettolitri classificati come Igt. Un chiaro modo, questo, per smarcarsi dalla battaglia al ribasso sui vini varietali e conferire alla denominazione la massa critica necessaria per un migliore posizionamento all'estero. Nel frattempo, il Consorzio (che rappresenta il 66% dei volumi prodotti e il 57% dei produttori) viaggia spedito verso l'erga omnes. "Fatto questo passo - osserva Favero - dobbiamo dividere su due piani le nostre attività: quelle verso gli aderenti, finanziate dalle quote associative, e quelle verso tutti coloro che fanno parte della filiera, indipendentemente se siano soci o meno. Il Mipaaf vuole vederci chiaro e chiede bilanci separati". A quel punto il Consorzio potrà procedere con il piano di marketing a cui ha

lavorato il professor Vasco Boatto, responsabile del Cirve di Conegliano: "Abbiamo individuato tre aree di sbocco commerciale: gli Usa, la Russia, e la Cina, dove sfrutteremo il legame storico tra Venezia e Oriente. In questi mercati, concentreremo almeno per tre anni consecutivi la presenza e la promozione". Sul fronte interno, allo stesso tempo, si cerca di un posizionamento sui canali horeca, sfruttando la qualità delle due Docg. A breve, partirà un progetto di comunicazione che dovrà spiegare il legame storico tra la tradizione vitivinicola sul territorio della Serenissima, che risale a cinquecento anni fa, e le attuali denominazioni. E a quel punto, Prosecco, Amarone e Soave dovranno aggiungere un posto a tavola.

CERTIFICAZIONE L'UIV AIUTERÀ VALORITALIA

Unione Italiana Vini (Uiv) entra ufficialmente in Valoritalia, il più importante organismo di certificazione dei vini italiani, costituito da Federdoc e Csqa. Uiv collaborerà nell'area del controllo analitico e sensoriale con la propria rete di laboratori; Csqa si occuperà di certificazioni volontarie del settore agro-alimentare e Federdoc, attraverso i Consorzi, del controllo e della tracciabilità delle Do. "L'ingresso di Uiv - ha detto il presidente di Federdoc, Ricci Curbastro - è un ulteriore passo verso la completa condivisione del progetto certificazione".

VINO & EVENTI ALIMENTARIA E I VINI SPAGNOLI

Chiude domani 29 marzo a Barcellona Alimentaria, il XIX Salone Internazionale dell'Alimentazione e delle Bevande: 4.000 aziende da 75 paesi, tra cui per la prima volta anche Thailandia, Dubai e Svezia. "Invitado especial" di quest'anno il Messico. Tra le novità il progetto Alimentaria Hub: una macro area per promuovere, guidare e sviluppare le iniziative della distribuzione del food&wine. Ai vini è dedicato il salone Intervin che ha ospitato la selezione Vinorum, "50 para 2020, los vinos del futuro" riservato alle etichette spagnole.

Nomacorc presenta Select Series, la nuova gamma di tappi coestrusi per vino dalle elevate prestazioni

- Garanzia della gestione costante dell'ossigeno in bottiglia rispetto a qualsiasi altro tappo per vino
- Colore e materiale di realizzazione indistinguibili dal sughero naturale
- Prima e unica chiusura alternativa ed ermetica che può essere stampata all'estremità

Per saperne di più sulla Promessa dell'Enologo visita <http://it.nomacorc.com/>



NOMACORC
 Select Series

seguici anche su:

500.000.000

di chiusure eco-responsabili.

Guala Closures Group, leader mondiale nella produzione di chiusure a vite in alluminio per il vino, è impegnato in una strategia di eccellenza e innovazione eco-responsabile. Ha messo a punto il primo label eco-responsabile del settore.

Nel 2012, Guala Closures Group compenserà le emissioni di CO₂ generate dalla produzione di 500 milioni di chiusure in alluminio per vino*.



Label di qualità
eco-responsabile
e controllata

- Qualità e sicurezza
- Ottimizzazione dei consumi energetici
- Compensazione del 100% delle proprie emissioni di CO₂**
- Controllato da un ente certificatore indipendente



Guala Closures Group

*chiusure Divinum®, Wak® e Roll On Te® prodotte in Italia, Australia e Nuova Zelanda.

Per informazioni: info@gualaclosures.com - www.gualaclosures.com