

PORTHOS

ribelle nobile disperato

*Se l'uomo a volte non chiudesse sovranamente gli occhi,
finirebbe col non veder più ciò che merita d'esser guardato.*

René Char

Angiolino Maule

Siamo venuti a Gambellara già due volte in due anni, a fare le nostre interviste, ad ascoltare. Non abbiamo ancora dato voce a un produttore friulano, a un toscano del Chianti o del Brunello, a una delle numerose brave produttrici della Franciacorta, a un uomo della celebratissima Montefalco, siamo venuti invece già due volte in uno dei luoghi più depressi della viticoltura italiana. Noi stessi, se ci pensiamo, siamo un po' stupiti: è impossibile che le altre zone non destino interesse, forse abbiamo delle inconsapevoli antipatie che ci tengono lontani. Non è così, presto copriremo queste mancanze, ma tornare a Gambellara ha una ragione forte, fortissima. Gianni Zonin, apparso su Porthos 2, e Angiolino Maule rappresentano gli antipodi veri dell'enologia e della viticoltura italiana. Entrambi hanno trovato soluzione al sostegno economico delle loro aziende e non si vergognano, come molti fanno, di raccontarlo: uno è l'industriale per antonomasia, capace di salvare anche un'annata come quest'ultima (intervista televisiva a Rai 2) perché, accennando alle dita della sua mano, ognuna delle sue proprietà può sostituirsi reciprocamente, funzionare di volta in volta, alla bisogna. L'altro è il vignaiolo intransigente per antonomasia, una persona dalla coerenza quasi autolesionistica, un uomo che ama rischiare senza mai guardare se sotto c'è una rete a sorreggerlo.

Zonin a lungo ha avuto il problema di delegare a qualcuno le sue responsabilità enologiche e ha trovato in Franco Giacosa la persona giusta, Angiolino non delega, in compenso ha una fortuna più grande. Ha Rosa Maria, una moglie che ancora lo osserva con amore, una persona che da compagna e da madre di quattro figli ci regala la certezza, o l'illusione, che la felicità non è solo la dote di chi non capisce ma una straordinaria conquista, priva di retorica e attaccata alla realtà.

L'incontro con Angiolino è la somma di almeno quattro occasioni, tutte accompagnate da assaggi di bottiglie sue e di altri produttori.

12

... non riesco proprio a delegare. Non è una questione di fiducia. Mio fratello lavora con me da tempo e non ha bisogno di una bambinaia... Io però devo stargli dietro, devo muovermi nei campi, salire e scendere dal trattore, quando non posso farlo perché sono lontano o in viaggio mi sembra di invecchiare più in fretta.

Per fortuna Rosa Maria è come me, non sta mai ferma: abbiamo fatto quattro maschi, abbiamo lavorato assieme in fabbrica, poi in pizzeria, e adesso qui. Lei è sempre stata accanto a me. Quando avevamo il locale a Costalunga di Monteforte, io ero attirato dai soldi, eravamo bravi, pagavamo i fornitori ogni settimana. Lei però era stanca, capiva che i figli non sarebbero cresciuti bene solo con

un bel conto in banca se alla fine della giornata non eravamo contenti della nostra vita. Per questo dico anche che non è come me, lei è capace di lasciarmi sbagliare, sa essere comprensiva come io non riesco.

Fino all'età di trentacinque anni non ho bevuto vino. Mi piaceva sentirne parlare, mi attirava la storia, come veniva fatto, ma mio padre Raffaele era un alcolizzato e io odiavo il vino. Per questo reagisco male all'idea di manipolare, recuperare un'uva che nasce sbagliata: penso al vino sofisticato e da poco prezzo, le porcherie con cui lui si riempiva. L'ho assistito fino a che è morto di cirrosi. Potrebbe sembrare una rivalsa invece non è così. Nello stesso periodo anche mia madre ha cominciato a stare

male e la sua fine è stato un colpo terribile. Ripenso a quei momenti e ti dico che i genitori bisogna goderseli in vita, fino all'ultimo giorno, anche il più tremendo, perché poi non si può più far niente, i ricordi sono insufficienti. Pensa, sono stato con lei che soffriva e oggi non vado più a trovarla al cimitero.

Quando abbiamo comprato la terra e questa casa grazie al lavoro della pizzeria, pensavo che avrei prodotto uva. Mi sarei fermato a fare il contadino chiudendomi anche un po'. Il lavoro a contatto con le persone ci è mancato quasi subito e abbiamo capito che il vino era l'unico mezzo per darci la soddisfazione del contatto senza toglierci la vita nei campi. Se poi ci metti che commercianti e imbottiglieri ti

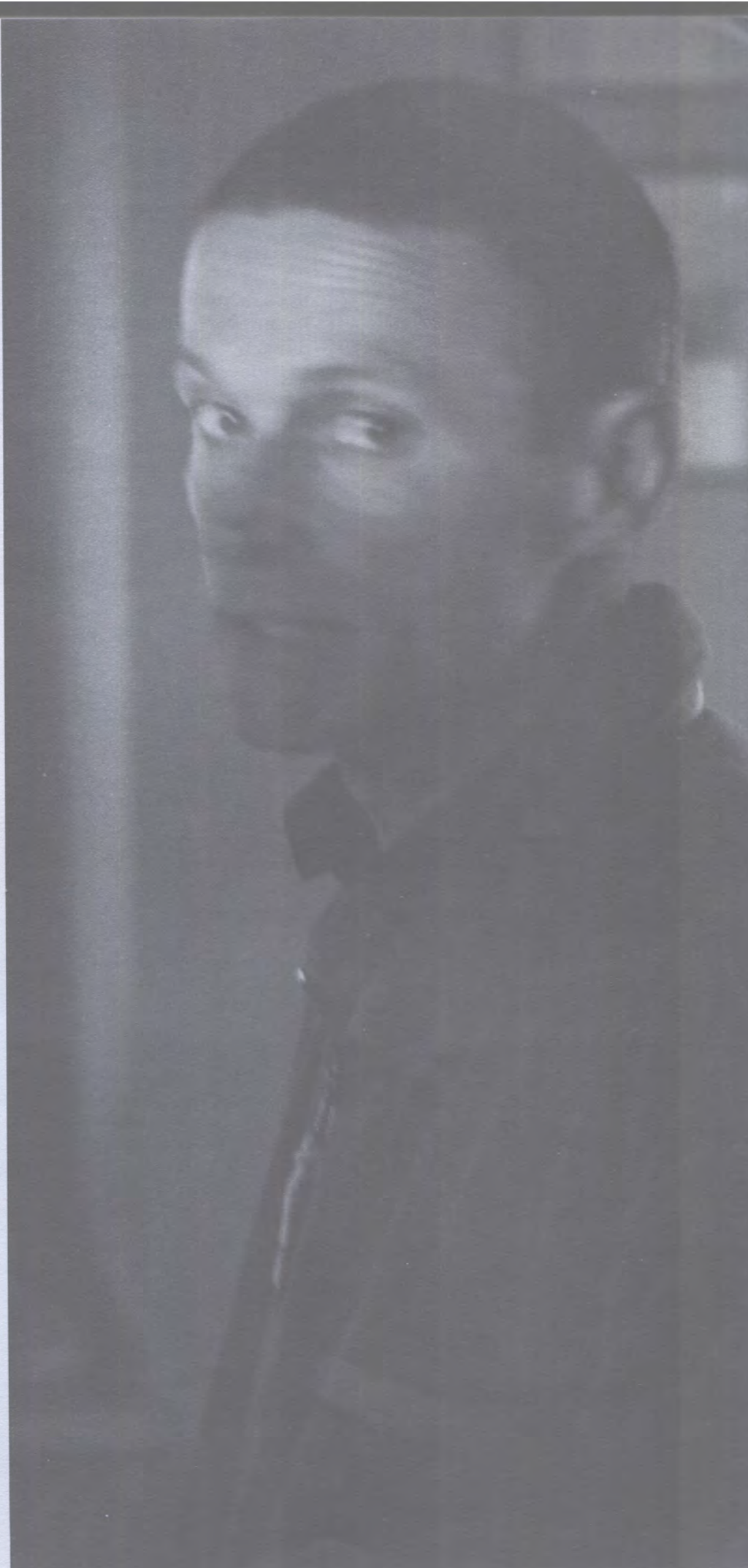
davano non più di 300 lire per un chilo di uva, pagandoti male, abbiamo pensato che potevamo anche sbagliare da soli e nell'88 abbiamo fatto il nostro primo imbottigliamento.

Ancora oggi il prezzo della Garganega di Gambellara non supera le 350 lire al chilo.

E' anche vero che facendo 3-400 quintali a ettaro è proprio un'uva da 300 lire; ma ai commercianti va bene così, amano l'acidità alta da combinare con i vini del sud.

Per due-tre anni ho avuto un amico che mi dava una mano, Domenico Pedrini, una delle persone migliori che abbia conosciuto nel mondo del vino. Era di scuola trentina e quindi mi consigliava di mettere a punto, controllare, travasare, filtrare, chiarificare, aggiungere solforosa... Io per un po' l'ho seguito, poi mi sono accorto che non riuscivo a divertirmi, il suo comportamento era in assoluta buona fede, voleva che stessimo tranquilli entrambi, ma nel vino non sentivo quello che facevamo nella vigna.

Lavorare senza solforosa: appare un sogno difficile da realizzare, anche per chi osserva un rigoroso atteggiamento biologico.



Con Edoardo Valentini c'è una diatriba interessante sulla solforosa. Lui sostiene che aggiungendola al mosto prima di cominciare si può ottenere una selezione naturale dei lieviti, i migliori - dice - sono quelli che rimarranno. Io invece ribatto: se la vita fosse questa, tu, Edoardo, non saresti sopravvissuto: sei piccolo e non tanto muscoloso, la selezione ti avrebbe spazzato via e avremmo perso un'intelligenza e una sensibilità fuori dal comune. Nella flora indigena dei lieviti ci sono molti contributi, di forza e di talento, vanno conservati fino a che ce la fanno perché trasmettono aspetti inimitabili. Quando l'acino si rompe inizia una battaglia furiosa tra lieviti e batteri per il controllo della situazione; i lieviti devono avere il sopravvento per guidare la fermentazione, ma devono farlo attraverso

un percorso che è lui stesso l'impronta del vino, non vanno forzati o sostenuti in maniera artificiale.

Naturalmente con Domenico non poteva durare. I rischi che prendevo erano grandi e lui non se la sentiva di avallarli. Diceva: "Non voglio essere responsabile della tua rovina". Pensa che quando mi chiedeva di fare un lavoro che non condividevo, per non offenderlo mettevo sempre la scusa di una rottura meccanica di una pompa o di un altro pezzo. Nel 1990 sono successe due cose importanti.

Annata celebre e celebrata, talvolta al di là dei meriti reali, gli sarà rimasta impressa per la qualità della materia, pensiamo.



rosa maria

L'uva era bellissima - non l'ho più vista così - e io mi sentivo di dominare il mondo. Pensavo: ho fatto il pizzaiolo e mi è andata bene, ho comprato vigneti, ho pagato la casa e comincio a fare vino. Ho affrontato con coraggio la morte dei miei genitori. Sono un duro, sono partito con le mani e posso arrivare ovunque. Conosco Gravner e mi innamoro del suo modo di fare, provo a condividerlo e a metterlo in pratica. La scarsa competenza e l'inesperienza mi fregano. Perdo più di 150 quintali di vino, che va in aceto. Entro in una crisi pazzesca. Non riuscivo più a stare qui, a casa mia, mi sentivo in colpa e non sapevo spiegarmi l'accaduto: non ero capace di stare nella vigna, mi veniva un'ansia terribile e dovevo andare via. Di solito andavo fino in Collio, a casa di Josko; gli chiedevo di poter fare qualcosa, qualsiasi cosa: era

come se dovessi nascondermi, forse volevo solo imparare, capire...

E' stato un inverno tremendo. Sai che una giornata di potatura è una delle cose più



belle da fare nel vigneto; lavori così intensamente che riesci a dimenticare tutto. Io partivo la mattina presto ma alle 10 ero già a casa.

Alla faccia della sana rassegnazione contadina.

Solo Gravner ha capito che stavo andando fuori di testa. Lui mi ha spiegato cosa avevo sbagliato e mi ha aiutato a ritrovarmi. Gli altri produttori del Collio dicevano "ma cosa verrà a fare qui questo vicentino"? Gravner sapeva che non ero stupido. L'errore era stato non usare la solforosa senza avere una perfetta integrità delle uve; le avevo

raccolte in un carro e quelle sotto avevano già tutte le trasformazioni batteriche immaginabili. E' stata una reazione a catena. Nel 1991 ho cominciato a raccogliere in cassette provando solo 30 quintali senza solforosa, è andata benissimo, nessun rischio di acescenza.

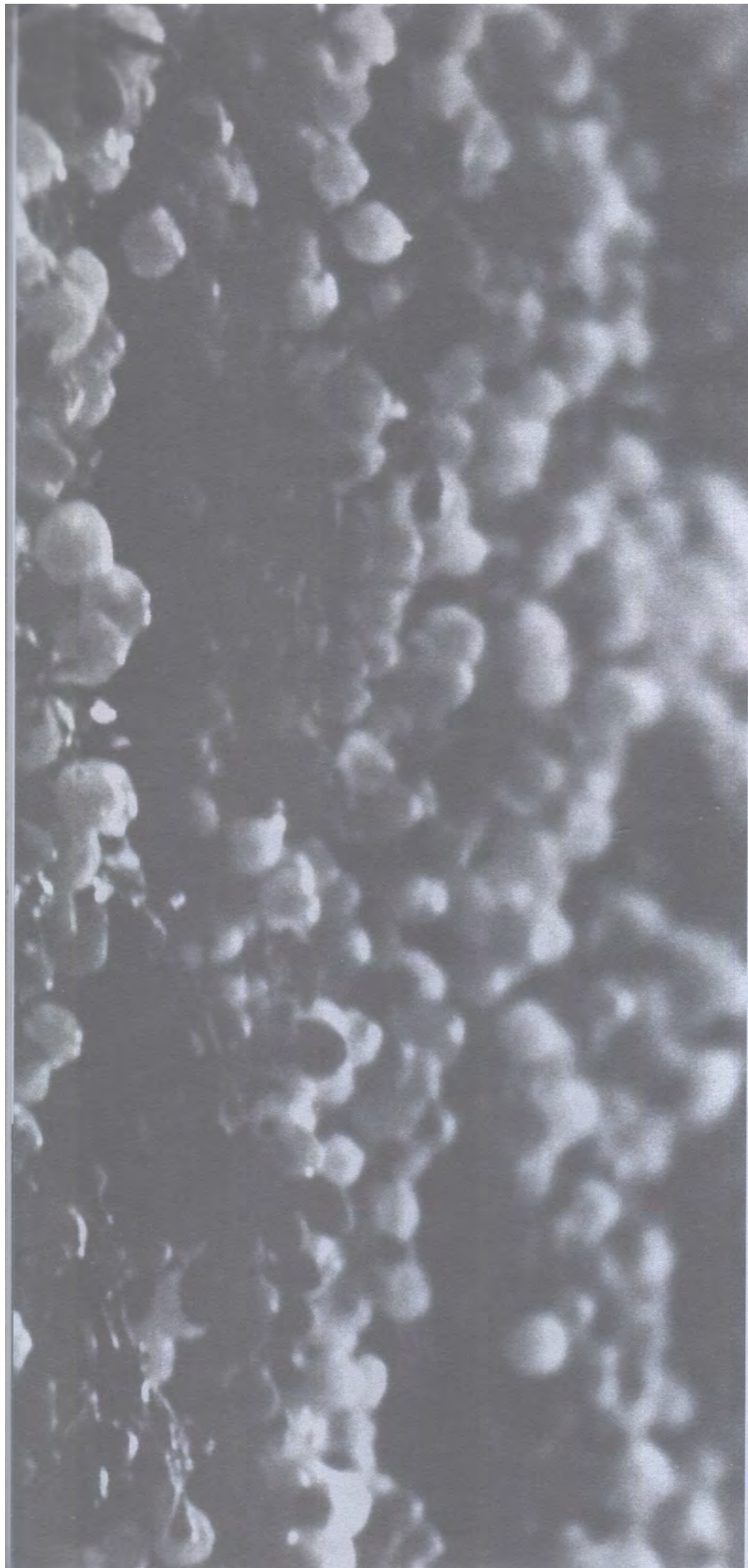
Eppure l'acidità volatile è considerata un valore da conservare, entro certi limiti.

L'acidità volatile è un vero convoglio di eleganza: se i vini sono grassi e strutturati, ma privi della giusta volatile finiscono per non offrire una finezza

adeguata. Ne bevi mezzo bicchiere, ne apprezzi le dimensioni, ma non hai voglia di tornarci. L'acidità fissa e l'acidità volatile collaborano affinché il vino trasmetta piacevolezza e venga consumato.

E' stata la primavera del '91 a ridarmi speranza. La natura che si riprendeva, i progetti che frullavano nella testa; così sono tornato a impegnarmi. In cuor mio però ero convinto che la fortuna nella vita arrivasse una sola volta. Io l'avevo già avuta con la pizzeria. E ci avevo sputato in faccia. Ero combattuto, sapevo che avrei facilmente potuto riaprire un locale se con il vino non filava,





ma accettare una sconfitta...

Mi sentivo frustrato perché vedevo il conto in banca calare; era difficile farsi conoscere, farsi pagare, far capire la propria idea e lo sforzo che stavamo generando. I produttori friulani e toscani che frequentavo vendevano tutto e ricevevano premi, a noi non ci chiamava nessuno.

Solo oggi capisco che questi dieci anni sono stati fondamentali, e se il successo non è arrivato subito è stato un bene, perché ho pesato fino in fondo quello che ho ricevuto dalla vita. Potendo tornare indietro farei il contadino da subito, dall'età di cinque anni, così da recuperare il tempo perduto.

Senza l'amicizia di alcune persone non sarebbe andata così. Frank Cornelissen mi ha sostenuto discutendo con me giornate intere, comprando i miei vini e facendomi conoscere alcuni acquirenti internazionali. E poi Gianfranco Soldera, come Radikon e Bensa, ancora oggi i miei migliori amici tra i produttori.

Abbiamo conosciuto Angiolino nel 1993. Provava a camminare con le proprie gambe - esili dice lui - seguiva in maniera pedissequa l'esempio di

Gravner, non capendo che la Garganega di Gambellara non era il Sauvignon nel Collio.

Tra il '93 e il '97 ho fatto i miei errori più importanti. Cominciavo ad avere uve splendide, seguivo l'idea del vino naturale, eppure nelle bottiglie non sentivo quello che volevo. Certo, ero orgoglioso e quindi le difendevo a morte, ma di fronte a una critica costruttiva ho provato a riflettere. Mancava il territorio, non bastava produrre poco per pianta, mettere nel legno giusto, usare il minimo di solforosa, non filtrare... E' stato a quel punto che ho capito il valore di Gambellara al di là del vitigno Garganega.

A Gambellara c'è un terreno di origine vulcanica. Dei colli che attraversano Verona per approdare nel cuore dei Berici, questo monte è il più vulcanico di tutti. Naturale quindi che il vitigno bianco della zona venisse fuori in maniera completamente diversa. Più materiale che a Soave, eppure elegante, profondo, più virile al punto che qui viene declinato al maschile, Garganego. Il clima delle esposizioni a est sud-est è perfetto per un'uva dal grappolo non troppo serrato, per questo non vengono bene vitigni francesi come cabernet, chardonnay, syrah,

troppo veloci a maturare e a rischio di muffe in maniera incredibile per il loro rachide stretto. La Garganega ha gli acini spargoli ed è lenta, magnifica nella sua triplice fioritura che ci induce a fare tre passaggi. La prima uva che matura è quella che conta, me lo ha confermato anche Joly con il suo Chenin blanc; con quella faccio i vini più seri e ambiziosi, il Sassaia, il Recioto e il Pico, quelli in cui l'intervento è ridotto a zero, la materia deve venire su da sola. Il secondo passaggio può essere buono, ma dipende molto dall'annata, può rifinire la quantità. Con il terzo faccio il Masieri, un Gambellara meno impegnativo nel quale metto lieviti ed enzimi selezionati. Per questo critico così fortemente l'uso della biotecnologia, la conosco in prima persona.

Sentendo il frutto delle ultime vendemmie emerge un quadro confortante: Angiolino sta tirando fuori vitigno e terroir appaiati, sia nei bianchi secchi sia in quelli dolci.

Vorrei sperimentare di più sulla Garganega con il piede franco, senza portainnesto. Ho notato una cosa bellissima: ha un apparato radicale che esplora altri

strati di terreno perché produce radici anche tra gli internodi. La vite innestata con l'americana può avere profondità ma è molto meno capillare e selettiva nel terreno. E la fillossera? Mi chiedo sempre: dove è andata a nutrirsi in questi decenni?

Fabrizio Niccolaini, Nicolas Joly, sono due persone con le quali ho aperto un confronto a 360 gradi. Attraverso di loro si intravede un orizzonte nuovo; per questo mi sto impegnando nella biodinamica e ho chiesto la consulenza di uno specialista.

Per un autarchico come Angiolino la parola consulente non pensavamo di risentirla dopo quasi dieci anni di attività praticamente solitaria.

Dopo essere stato otto ore con Jacques Mell sono andato proprio in crisi. Lui ha confermato che è suo compito farmi andare in crisi. Così posso migliorare la mia testa e cominciare a pretendere una terra migliore per un'uva migliore e di conseguenza per un vino migliore. La sua non è una consulenza fredda, che si risolve nell'analisi del suolo e delle foglie: l'ho visto coinvolto in ogni minuto del suo soggiorno.

Ha cominciato con un coltellino a sezionare metri quadrati di terra, tagliandoli a metà come fossero fettine di cioccolato, contando le erbe spontanee che nascono qui. La prima cosa che mi fa è: "Questa terra è ricca di sostanze interessanti, forse le viti non ne ricevono che un 15%, lo vedi

biodinamica. Se qualcosa manca nella terra, è questa carenza che caratterizza quel terroir; ma se il suolo è mezzo morto per i trattamenti o gli scassi incoscienti, allora è necessario riattivarlo, dare modo alla pianta di assorbire ciò che può e merita.

muovo, sforzo, fino a che non arriva mio figlio, quello più piccolo, che lo apre con una chiave altrettanto piccola e un movimento gentile. Poi mi porta un esempio classico: avere un'auto potente e guidarla usando solo la terza, senza mai farla respirare con le marce più alte.

18



dalle foglie: è come se tu avessi un ufficio con venti dipendenti che non rendono perché gli manca un manager". Nel caso del terreno il manager sarebbe il corno di bue o il silice di corno, che non servono a dare le sostanze, ma stimolano la pianta a prendersela. Questo è il concetto della

Le metafore di questo consulente sulla biodinamica servono a spronare, a credere.

Mell ha continuato parlando di un frigorifero pieno di bevande fredde davanti a me in una giornata calda: io però non ho la chiave, provo ad aprirlo in tutti i modi, faccio leva,

Stiamo pensando alla retribuzione di Mell e Angiolino ci anticipa di netto.

E tutto questo per 250 euro al giorno. Ho firmato un contratto di 4000 euro per due anni. Io che vendo tutta la mia produzione e in un anno fatturo circa 350 milioni delle vecchie lire mi sono sentito un

I conti di Angiolino

Angiolino e Rosa Maria producono cinque vini.

Il Gambellara Masieri, 12.000 bottiglie, il cui prezzo in enoteca è 6 euro.

Il Gambellara Sassaia, 9000 bottiglie, il cui prezzo in enoteca è 8,50 euro.

Il Gambellara Pico maturato in botte, 6000 bottiglie, il cui prezzo in enoteca è 14 euro.

Il rosso Canà a base di Cabernet e Merlot, 2000 bottiglie, il cui prezzo in enoteca è 14 euro.

Il Recioto di Gambellara, 5000 bottiglie da mezzo litro, il cui costo in enoteca è sui 22 euro.

Abbiamo chiesto a Maule di chiarirci quale è stato il suo percorso economico in questi quattordici anni di carriera da produttore di vino. Lo abbiamo fatto, per la prima volta, provando a illustrare con le cifre che, per quanto ogni situazione possa essere diversa, i prezzi di molti vini non hanno una motivazione logica se non quella di un mercato ignorante e impazzito, un mercato che alcuni critici condizionano consapevolmente per poi scaricare sui soli produttori tutte le responsabilità. Noi speriamo che siano i consumatori a esercitare, una volta per tutte, il ruolo primario di selezionatori del mercato.

Nel 1988 vende la pizzeria e incassa 230 milioni. la casa era stata già pagata ma c'era da costruire la cantina. Contestualmente parte l'acquisto dei vigneti che lo porta a prendere una prima tranche di 4 ettari a 105 milioni. I prezzi della terra a Gambellara non sono alti come in luoghi celebri - Soave, Langhe, Montalcino - ma sappiate che vigneti friulani o di molte zone del sud, oggi così di moda, non sono così costosi come i prezzi dei vini farebbero immaginare. Nel 1992 si completano i lavori della cantina, si aggiunge un altro ettaro e mezzo e il conto in banca scende a meno 110 milioni. Così rimane almeno fino al 1998 quando il mercato comincia a dargli la soddisfazione di comprare tutto il suo vino.

Angiolino però si accorge che per raggiungere un equilibrio economico stabile deve investire nei campi e aggiunge un ettaro nel Faldeo (75 milioni) e 1,70 ha nel Monte di Mezzo (185 milioni). Le spese di gestione della cantina e dei vigneti non gli consentono il pareggio fino al 2000. In questi 12 anni di attività i prezzi dei suoi vini sono cresciuti gradualmente, e per un totale del 30%. Angiolino e la sua famiglia hanno vissuto bene come tante famiglie italiane e in più hanno avuto il merito di emancipare e custodire un territorio che molti, fino a oggi, non avevano neanche preso in considerazione.



angiolino maule tra nico bensa (a sinistra) e stanko radikon

po' ladro. E ti assicuro che non mi aspetto che lui mi dia la chiave del frigo o mi faccia mettere la quarta e la quinta; mi basta crescere, ispirarmi, vedere i vini che migliorano tanto così.

Il gesto indica un pezzetto piccolo, un piccolissimo passo, la tessera di un mosaico appassionante perché non si lascia completare mai.

Tornando al prezzo della bottiglia, non credo alle lamentele di molti colleghi che dicono di vivere sempre con il rosso in banca. E' chiaro che se si delega sempre ad altri quello si può fare da soli si finisce per pagare i lavori molto di più. Ti faccio l'esempio dei pali che reggono le viti. Mi diverto a

farli sfruttando i castagni: alla fine scopro che non è solo una questione di risparmio economico, anche se è sostanzioso, mi soddisfa l'idea di lavorarci sopra, sentirli miei, guardarli, uno diverso dall'altro. Dopo averli tagliati e misurati per l'uso, li arrostitisco nella parte che va nel terreno per purificarli dalla loro flora batterica in modo che non interferiscano con le radici della vite. E poi i costi aumentano quando invece di investire nella tua preparazione sul vigneto e sul vino ti fai prendere dal vortice della vendita e ti occupi soprattutto di andare in giro. Ognuno ha le sue dimensioni - io sono

piccolo - e quindi non generalizzo ma troppe volte vedo colleghi che si staccano da quelli che sono i doveri principali e si affezionato alla mondanità. Noi non ci comportiamo da reclusi ma certo non ci permettiamo le vacanze alle Maldive, e poi il tempo neanche ce lo permetterebbe, in un'annata tribolata come questa... Essere qua è stato importante: bonificare il nuovo ettaro e mezzo che abbiamo preso, seguire i trattamenti... Credo che andremo da Fabrizio a fare qualche giorno di mare prima che cominci la vendemmia, quando puoi solo pregare che non succeda altro e devi solo aspettare.



Dico a qualche collega: "Ma non ti capita di avere qualche piccola partita che non va, che è un po' diversa, non so una botte, una damigiana non perfette?" E loro rispondono di no, poi riflettono e giungono finalmente alla convinzione che non è nella natura delle cose questa regolarità. Allora mi raccontano quali sono i trattamenti che fanno prima nel vigneto, poi nel vino, e ti accorgi che il prodotto è quasi morto, tutto da ricostruire.

E' un po' come dire che l'anfora, il legno, le temperature alte o le macerazioni a freddo sono le soluzioni o gli unici modi per fare vini naturali. Andiamoci piano, sperimentiamo, non parliamo al mondo, a chi non sa prima di avere qualche esperienza seria e confrontabile, parliamo prima tra di noi. Sembra che ci sia più la ricerca del colpo, della novità che di un percorso serio, adatto a ogni situazione.

Degustare con Angiolino è divertente, anche se ti fa un po' incazzare perché come in tutte le cose della sua vita ha una intransigenza davvero impenetrabile. Ad ogni modo è bello ascoltarlo perché ricerca profondamente le cose che ama, lo fa con spontaneità anche

se gli inevitabili pregiudizi sono sempre in agguato: spesso non trova il vino che lo appassiona, ma quando lo coglie si illumina come raramente succede a un produttore.

Sovente fa fatica a descriverlo, e qui viene il bello: sembra di stare in palestra a guardare un giovane talento che tira i primi pugni, è efficace, combatte all'attacco ma ha una guardia sempre scoperta.

Devo avere qualche difetto per amare certi vini. Amo la lentezza e sento che il Pico somiglia sempre di più a me. Non è detto che debba invecchiare, anzi ti dico di più: non trovo giusto pretendere che la grandezza sia legata solo alla longevità. Ho notato che molti produttori che usano abbondante solforosa nell'imbottigliamento lo fanno per garantirsi una maggiore capacità evolutiva. La trovo una forzatura, fa morire il vino prima ancora che nasca. Credo che una persona a cinquant'anni abbia il diritto di mostrare tutta la sua età.

Angiolino è uno specialista nel farsi nemici, vuole sempre arrivare al confronto/scontro, il più diretto possibile, come se avesse bisogno di purificare un rapporto, chiarirlo,

scorticarlo finché non è crudo, aperto, vivo. Sostiene con ingenuo calore che le cose non si possono tagliare in due, solo che dopo due minuti è lì a ribadire...

Sai Sandro secondo me quando uno dentro è bianco è bianco bianco, quando invece è nero è nero nero.

Naturale per noi pensare alla famiglia, il primo ambito nel quale il suo modo di fare si afferma senza mediazioni.

Per me è impegnativo adattarmi alla crescita dei miei figli. Ognuno di loro è così diverso: Tommaso, il più piccolo, è aperto, comunica molto e mostra già una passione per la terra; Alessandro è il più compito, comincia a essere grande, responsabile e inoltre ha le idee chiare su quello che farà qui con noi; in mezzo a loro due c'è Giacomo, introverso, tenero, appassionato di cavalli, è sempre dentro e fuori dall'ospedale perché quando si prende a cuore una cosa la fa con una intensità incredibile; il più grande è Francesco, il figlio con cui ho il rapporto più difficile, devo fare attenzione alla sua sensibilità e mi sono accorto che stare con lui mi ha migliorato molto nell'ultimo anno.