Forum con...

I vini di prima qualità non hanno bisogno di aggiunte e di modifiche, devono essere fatti naturalmente e senza artifici.
Columella, *De re rustica*

Giovanna Morganti – Podere Le Boncie

Strada delle Boncie – Località San Felice, Castelnuovo Berardenga (SI)
Proprietà di vigneto: 3,5 ettari – Bottiglie prodotte: 15000
Vini prodotti: Le Trame Chianti Classico, Le Boncie IGT.

Fabrizio Niccolaini – Massa Vecchia

Via Le Coste 21/B, Massa Marittima (GR)
Proprietà di vigneto: 3,2 ettari – Bottiglie prodotte: circa 10000
Vigneti: Vigna la Querciola, Vigne del Beruzzo.
Vini prodotti: Vermentino base Bianco IGT, Rosato IGT (l'uvaggio cambia di anno in anno); La Querciola Rosso IGT (Sangiovese; Alicante 25%); Aleatico passito.

Stanko Radikon – Radikon

Loc. Tre Buchi 4, Oslavia (GO)
Proprietà di vigneto: 12 ettari di cui metà in affitto.
Bottiglie prodotte: da 28 a 32000
Vini prodotti: Ribolla gialla, Jakot (100% Tokai friulano), Oslavje (40% Chardonnay, 30% Pinot Grigio, 30% Sauvignon), Merlot.

Giuseppe Rinaldi – Rinaldi

Via Monforte 3, Barolo (CN)
Proprietà di vigneto: 6,5 ettari – Bottiglie prodotte: da 25 a 30mila
Vigneti: Brunate, Le Coste, Cannubi, San Lorenzo, Ravera.
Vini prodotti: Barolo, Dolcetto d'Alba, Barbera d'Alba, Langhe Freisa, Langhe Nebbiolo, Rosae (100% Ruchet).

Francesco Valentini – Valentini

Via del Baio 2, Loreto Aprutino (PE)
Proprietà di vigneto: 64 ettari – Bottiglie prodotte: secondo annata
Vigneti: Colle Cavaliere, Colle Mantello, Castelluccio, Camposacro.
Vini prodotti: Trebbiano d'Abruzzo, Montepulciano.

Introduzione al forum

La mattina di sabato 19 gennaio siamo andati subito al sodo. Avevamo consumato gli indispensabili e piacevolissimi convenevoli la sera prima, cenando con i protagonisti del forum e bevendo i loro vini.
Le dieci domande preparate in anticipo sono diventate tracce per ampliare i temi che ci sono più cari. Nell'immaginare lo spazio sulla rivista da dedicare al forum, pensavamo di dover scremare molto, temendo che la forma e i concetti, nel lungo fluire degli interventi, potessero ripetersi in maniera stucchevole. Invece, per ogni quesito, i nostri interlocutori hanno espresso linee di pensiero diverse a fronte di scelte produttive condivise.
Prima di stampare il pezzo, abbiamo chiesto a Beppe, Fabrizio, Francesco, Giovanna e Stanko di leggerlo, così che potessero riascoltarsi e sistemare i possibili equivoci del passaggio dalla lingua parlata a quella scritta. Le richieste di correzione sono state minime; tutti sono stati colpiti dal fatto che, attraverso il dialogo, escono per quello che sono; ed è stato solo merito loro. Incalzando gli ospiti sulle questioni più spinose, sono emerse anche le peculiarità dialettiche di ognuno di loro, tanto da poterne offrire un ritratto emotivo. Ma qui non vogliamo anticipare nulla: le pagine seguenti offriranno gli elementi per farsi un'idea su queste persone, che per noi sono autorevoli rappresentanti di un'idea antica, eppure modernissima, della viticoltura e dell'enologia.

Le immagini, che raffigurano fossili di varie epoche e composizioni minerali, sono tratte da due libri di geologia delle Edizioni Agip: *Southern tethys biofacies* di Dario Sartorio e Sandro Venturini (1988) e *Rudists and Facies of the Periadriatic Domain* di Riccardo Cestari e Dario Sartorio (1995).
Non troverete commenti sui vini, rigorosamente di altri produttori, bevuti insieme durante una pausa dell'intervista; questo insolito racconto della degustazione sarà presto sul sito di Porthos, con tutti i giudizi "politicamente scorretti" che sono scaturiti.

Per facilitare la lettura abbiamo indicato per intero il cognome dell'ospite ogni volta che risponde alla domanda principale; è abbreviato negli interventi successivi o se si inserisce nella risposta di un altro. Dal momento che alcune risposte sono più lunghe di una pagina, nelle successive sarà presente il richiamo al quesito da cui è partita la discussione.

Alla fine, un omaggio a Edoardo Valentini.

Di che cosa parliamo quando parliamo di vino oggi?

NICCOLAINI: Il vino è da sempre uno dei modi con cui un territorio e una cultura si esprimono. Per parlare di vino con la V maiuscola è essenziale che sia legato a una determinata tradizione enologica. L'aspetto della naturalità del vino, se preso da solo, non ha significato, ma è indispensabile affinché il vino ottemperi alla sua funzione. Attraverso la non manipolazione, si può creare un prodotto che sia vera espressione di una zona.

– Hai visto una trasformazione di questo concetto negli ultimi anni?

NIC.: C'è un aspetto dettato dai media e legato al mercato globale che crea aspettative e esigenze nella gente. E' un dovere del produttore ritrovare una dimensione vera, un'aspirazione che negli ultimi anni si sta diffondendo. Se il vino smarrisce questa sua unicità territoriale, perde di significato. Non è una bibita, non è mai uguale a se stesso in un'annata e in una bottiglia, non può essere standardizzato. Ogni vino deve portare con sé una terra.

VALENTINI: Rispetto della natura e delle tradizioni. Da ultimo è anche un utile finanziario, ma non è quello il fine; i soldi rimangono soltanto una necessità. Il vino non deve essere costruito, bisogna usare vitigni autoctoni: ogni zona ha determinate cultivar e riesce a esprimersi al meglio solo con quelle. Il vino è lavorazione artigianale, non manipolazione.

– E per gli altri che cos'è?

VAL.: Per alcuni è seguire le mode.

– Lo vedi anche nel tuo territorio?

VAL.: Purtroppo sì. Accanto a colleghi irreprensibili, con i quali mi confronto con una certa continuità, ve ne sono alcuni che, pur da zone diverse, esprimono prodotti molto simili, senza tridimensionalità né anima; vini di facciata che ti assalgono con sapori e profumi, ma dietro non c'è nulla. Riflettono il nostro periodo, in cui conta l'apparenza. La sostanza si ha solo se si rispettano le tradizioni e il territorio. E' assurdo che queste bottiglie siano uguali ogni annata; il vino è testimonianza di una stagione, nel bene e nel male, è una sorta di macchina del tempo. Ci sono in giro vini troppo perfetti, troppo puliti. E' come la differenza tra la luce al neon e la fiamma di un camino: la prima illumina perfettamente ma è fredda, morta; la luce del fuoco non ha la stessa intensità ma ha calore, è viva. I vini costruiti sono morti, non hanno neanche veri difetti. Per me la bellezza è anche nella non perfezione, perché è sinonimo di vita.

MORGANTI: Mi spiace iniziare parlando di una cosa che mi dà dolore. Il vino oggi è uno dei prodotti agricoli più snaturato che esista, nel senso di scollegato dalla terra. Tre elementi riportano le persone che non vivono in zone rurali alla matrice fondamentale della

terra come sostentamento: grano, olio e vino. Hanno una notevole simbologia nella storia e una valenza educativa fortissima, ma sono completamente snaturati. Tre-quattro multinazionali determinano la sorte del grano; l'universo enologico è molto più segmentato, di vino si parla di più, è un prodotto di lusso, ragioni per cui c'è poca consapevolezza dei suoi problemi, celati peraltro dal successo mediatico. Purtroppo non è più un prodotto agricolo. Io sono un agricoltore che fa viticoltura, attraverso il vino voglio ridare dignità a questa parola. La causa della separazione tra vino e terra è anche quanto e come se ne parla. A parte poche eccezioni, le stesse persone raccontano le solite palle.
– Dimmi una di queste palle. (sorridono tutti)
MOR.: E' una frivolata delle mie che riguarda la comunicazione del vino: andare a intervistare le donne produttrici e vedere quello che hanno nella borsetta.

RINALDI: Il vino resta un prodotto agricolo, ma i contenuti di cui è stato caricato sono tali da averlo distanziato dalla terra; si è privilegiato eccessivamente l'aspetto edonistico e ora bisognerebbe calarlo dal piedistallo. La valenza culturale e storica è da sempre legata a un mondo della comunicazione che viene da lontano. Attraverso l'uva e il vino di un territorio, Soldati, Veronelli, le guide ne hanno reso noti gli interpreti, rendendoli a volte una casta anarco-snobistica.
– Questo edonismo ti ha reso una persona benestante; saresti in grado di fare un passo indietro?
RIN.: I vigneti che ho sono quelli di mio nonno. Nella mia vita, non credo potrei costruire ciò che ha fatto lui. Non so com'è riuscito. Sicuramente si è tolto il pane di bocca per costruire una casa dalle caratteristiche di razionalità, comodità e lungimiranza nei confronti dei figli. Noi non saremmo più capaci di fare quei sacrifici.
– Ma tu guadagni più di tuo nonno!?
RIN.: Evidentemente no. Non ho mai fatto una politica di prezzi alti; la rifuggo dal punto di vista etico. Credo che in una zona nobile come quella del Barolo ci debba essere chi fa la parte della Romanée Conti in Borgogna; tutto il mondo produttivo dovrebbe considerarlo...
– ... Come un patrimonio?
RIN.: Certo. Ma chi scimmiotta e tenta di arrivare all'Olimpo è pericoloso, se non ha dietro sostanza e spessore umano. Il produttore dovrebbe sentirsi testimone e destinatario di un progetto.
– Lo consideri alla stregua di una missione?
RIN.: Sì, e non può esserne avulso.
– Oggi il vino è così?
RIN.: Bah. Io credo che *debba* essere così. Da fuori, il mio territorio può sembrare più avanti, in realtà esiste una grande povertà umana.

Di che cosa parliamo quando parliamo di vino oggi?

RADIKON: Oggi il vino è business per un buon 95%. Se torno un po' indietro, era uno dei pochi prodotti per il sostentamento della famiglia; in Friuli la sua valenza economica è arrivata nei primi anni settanta, ma la sua crescita è dovuta a ciò che aveva intorno più che alla sua sostanza.

– Fammi capire meglio.

RAD.: Con il vino si sono alimentati i media; riviste e guide hanno fatto in modo che la zona ottenesse visibilità, ma alla fine hanno coltivato solo i propri interessi. Ci sono più parassiti intorno al vino che in vigna.

– Non è giusto che insieme al vino possa vivere anche un sistema di comunicazione, in un rapporto di reciproco sostegno?

RAD.: No. O meglio, non così. La stragrande maggioranza dei media è responsabile di un'immagine distorta. L'esatta produzione del vino è la trasformazione dell'uva, oggi si crea un liquido che pilota o si fa condizionare dai gusti della gente; viene spogliato di tutto e caricato d'altro. E' un prodotto da vetrina, da concorso. Quanto tempo si dedica all'assaggio di un vino? Trenta secondi? Un minuto? Facciamo anche cinque. Ci sono bottiglie che hanno bisogno di mezza giornata.

– Ma chi ha tutto questo tempo?

RAD.: Nessuno glielo chiede. Non credo che il consumatore abbia bisogno del giudizio di un vino, se ottenuto in pochi minuti ed espresso attraverso simboli e punteggi. E' più utile una spiegazione di quello che facciamo. Solo così nascerà una generazione che saprà scegliere.

Qual è il peggior nemico del vino?

RINALDI: Urca! Per miei recenti problemi pratici, direi la filiera burocratica. Credo che se uno sceglie di fare il viticoltore, deve poter privilegiare il suo ruolo che è lavorare in vigna e seguire la cantina. La filiera burocratica svilisce tale compito e non credo sia casuale: mi sembra ci sia un progetto malefico. Se si riesce ad allontanare il viticoltore da quello che conta, non gli si lascia più spazio e tempo di occuparsi del territorio, del sociale, di contribuire così a una coscienza di zona, di diventare interprete di un'appellazione.

– Qual è lo scopo di questa "entità maligna"?

RIN.: La macchinazione viene dall'alto, dalle lobby che, attraverso forti influenze sui legislatori, vogliono scoraggiare un tipo di attività produttiva come la nostra, certamente fastidiosa, perché è quella con cui le "Parmalat", la grande distribuzione, chi commercia milioni di bottiglie e i grandi studi di consulenza enologica si devono confrontare dal punto di vista qualitativo. Si mira a cancellare la diversità e a ricreare feudi di potere. La tracotanza è di chi ignora coloro che rendono onore e vivificano la gran parte dei territori vinicoli italiani: le piccole aziende artigianali e familiari.

Qual è il peggior nemico del vino?

VALENTINI: Il "non vino" che diseduca. Ma i nemici sono anche la moda, il fare prodotti anonimi, l'industrializzazione. Il clima che sta cambiando crea problemi a chi produce artigianalmente, molti di meno a chi il vino lo costruisce. Mi dà fastidio e mi offende sentire da molti che ogni vendemmia è un'annata eccezionale, l'annata del secolo.

RADIKON: Noi stessi che non crediamo in ciò che facciamo, che pur di apparire trasformiamo questo nostro prodotto in un liquido presentato come vino ma che poco ha del vino. E poi l'industriale che investe in una zona e porta l'acquisto della terra a prezzi inaccessibili per un contadino.
– *Sei mai stato nemico del tuo vino?*
RAD.: Credo di no, l'ho assecondato abbastanza. Anche io temo, come Beppe, la burocrazia. Per noi la cosa più bella sarebbe andare in campagna e fregarsene di quello che succede intorno (*ride*). Andare a litigare col ristoratore di Roma non ci interessa, ma lo dobbiamo fare. Mi dice: «Questo vino è difficile». Ma cosa vuol dire? Se porti in tavola la mia bottiglia ghiacciata senza introdurla, dopo due minuti il cliente ti chiama per cambiarla. Per non avere discussioni, ritirano tutto e via. E' nemica la scarsa professionalità del ristoratore o del sommelier: loro ci perderanno una bottiglia, ma io ci perdo la mia bella faccia!

NICCOLAINI: Vorrei rafforzare il concetto di Beppe: la burocrazia è oppressiva e insostenibile per *tutto* il mondo agricolo, anzi il settore vinicolo ha forse maggiore capacità economica. Il resto è ancora più bloccato nella sua artigianalità da un sistema concepito per l'agroindustria. La filiera non fa distinzione tra chi produce in modo artigianale e chi in modo industriale, ma la presenza agricola in campagna è fondamentale per la sopravvivenza della diversità culturale e della vitalità di un territorio (*molto coinvolto*). Mi sta a cuore il mondo agricolo in generale. Il nemico principale è il sistema di mercato attuale, dove si generano etichette, immagini, più che materia reale. E' una situazione di disparità in cui i successi di facciata, dovuti alla forza economica dei nuovi investitori, producono ulteriori ricchezze. Dall'altra parte c'è un mondo sottosviluppato che non riesce a trovare una sua strada perché non ha i giusti canali di comunicazione. Una volta si vendeva il vino direttamente; ogni persona faceva il proprio cammino sul vino indipendentemente (o in assenza) dai messaggi mediatici. Ognuno andava per cantine a cercare il suo vino, il suo produttore. Scusate, io parlo a ruota libera!
– *Evidentemente Fabrizio più di voi appartiene ad altri tempi, come se si fosse risvegliato dopo un'ibernazione.*
NIC.: Un dinosauro. (*risata generale*)
– *Giovanna, tu e Fabrizio vi somigliate molto anche dal punto di vista produttivo...*

MOR.: Stamattina dicevamo che ci sentiamo molto alberi nella nostra trasformazione.
NIC.: Io anche molto cinghiale! (*continuano a ridere*)
MOR.: L'albero ha bisogno del suo ambiente, ha queste radici fortissime attraverso cui si nutre, ha un legame potente e indispensabile con un luogo.
– Però il mondo è cambiato. Come si fa a conciliare una concezione forte come quella di Fabrizio – di fatto si è rimesso a fare il vino sfuso, vuole che le persone vadano da lui, sta riducendo la sua entità produttiva – con il mondo che cambia? Tu non sei un dinosauro.
MOR.: Sono un'orsa... (*sorride*)
– Tu, più dei tuoi colleghi presenti, hai vissuto nel mondo del vino; hai collaborato con aziende che sono in cima alle graduatorie, sulle copertine dei giornali.
MOR.: Queste due realtà non si conciliano. Credo che Fabrizio stia facendo cultura. Il nemico più oppressivo del vino è l'ignoranza: non si comprendono il grande potere e le valenze di questo liquido. Sono uscita da quel mondo rutilante proprio perché continua a rifiutare la conoscenza.
– E' possibile che la persona consumatore si riprenda la responsabilità di selezione alla fonte?
MOR.: Sì, altrimenti toglieresti valore alla parola speranza.
– A me questi ottimismi...
MOR.: Fermo. Io non sono ottimista, sono possibilista. Anzi sì, sono ottimista! So che Fabrizio ce la farà, come ce la farò io e gli altri.

Chi è il migliore amico del vino?

VALENTINI: L'uomo che lo asseconda e si comporta in maniera naturale.
– E lo decidi tu se agisce bene?
VAL.: Accade quando non manipola la natura.
– Molte persone che amano il vino, e sono quindi al di sopra di ogni sospetto manipolatorio, fanno notare che la natura è comunque manovrata anche da un produttore naturale.
VAL.: Non confondiamo. Una cosa è aiutare l'uva a trasformarsi, seguirla; altro è modificarla. L'uomo dovrebbe essere umile osservatore di ciò che avviene in natura, dove esistono equilibri ben precisi che in laboratorio e in cantina è impossibile ricreare. Quando un vino è carente di acidità, non si rigenera l'armonia mancata aggiungendo citrico o tartarico: una lacuna è il sintomo dell'assenza di altre componenti, senza contare le intime relazioni tra le sostanze, di cui siamo all'oscuro. Se l'annata è a rischio, preparo alcune botti di mosto con un'acidità più alta, così poi posso tagliare. Ma non manipolo: se l'annata non va, la saltiamo. E' una forma di rispetto.
– E' una scelta dal forte risvolto finanziario?
VAL.: Certo. Ma, come dicevo, l'utile non è solo quello economico. E' anche un modo per rispettare la natura e indirettamente se stessi. Conta quello che uno vuole dalla vita.

Chi è il migliore amico del vino?

NICCOLAINI: Per favore, non voglio che dite che faccio cultura... Potrei dire che il migliore amico del vino è Sergio Zanaboni detto Gambaccia, un mio amico che beve una damigiana al giorno, un grande bevitore della Maremma (*risate*). Secondo me il migliore amico del vino è chi bevendolo ne fa un mezzo di socialità, di vita vissuta.
– *Indiscriminatamente?*
NIC.: No, chi alimenta un certo mondo enologico non è amico del vino che concepisco io. Parlo del mondo che conosco, di gente che beve, discute e socializza attraverso il vino.

RINALDI: Chi ne gode. Il vino vero è uno strumento che ti dà lucidità, benessere, ti fa raggiungere un alto livello di coscienza, ti fa ridere, ti fa piangere, ti accompagna al cibo. E' amico del vino chi va all'essenza del prodotto. Ma non solo. E' amico del vino l'arricchimento portato dalla conoscenza. Attraverso di lui si approda a una scienza.
– *Qui si coglie la tua formazione scientifica...*
RIN.: ... Della quale non posso fare a meno.

RADIKON: La natura, la sua perfezione, alla quale l'uomo non arriverà mai. Il migliore amico del vino è il vino stesso.
– *Al di fuori non c'è nulla?*
RAD.: Il produttore che asseconda il frutto, attraverso il suo lavoro e le sue aspirazioni.

Come hai individuato il prezzo del tuo vino?

RADIKON: E' un aspetto che abbiamo ponderato a lungo; si basa sui costi di produzione, la resa di uva per pianta, il mantenimento in cantina, l'imballaggio, la distribuzione. Non riesco invece a tenere conto dei lunghi tempi di incasso. Facciamo il vino, lo teniamo in cantina quattro anni con tutti i rischi connessi, le responsabilità sono sempre nostre – anche in caso di errori del trasportatore.
– *Quanto costa il tuo vino bianco?*
RAD.: Vendo la bottiglia da un litro a 22,50 euro più IVA; probabilmente sul mercato andrà a 55-60. Faccio guadagnare a ristoratori ed enotecari il triplo-quadruplo di quello che vengo pagato e questi hanno difficoltà a saldare. Non sanno che ho già pagato tutto prima di darlo a loro. Il nostro prezzo permette all'azienda e alla famiglia di vivere dignitosamente e ci lascia i margini per reinvestire qualcosa. Da trent'anni ci affidiamo alle banche, mi sembra il momento di camminare con le nostre gambe.
– *Mi dai la sensazione di voler chiedere di più al mercato, come se non fossi soddisfatto.*
RAD.: Forse. Ma, a pensarci bene, non posso chiedere di più. Questo è un prezzo accettato dal mio cliente, privo dei ricarichi della pubblicità. Sono anche convinto di dare un vino che vale di più di quello che prendo.

Come hai individuato il prezzo del tuo vino?

RINALDI: Vivendo in una zona privilegiata, parlare di prezzi è complicatissimo, perché trovi Barolo a cinque come a cento euro. Questa differenza esula dai costi? No, ma è comunque una differenziazione esasperata.

– E' credibile o ragionevole un Barolo a prezzi così bassi?

RIN.: No, eppure c'è una fascetta DOCG sopra; è monitorato, certificato, idoneo come il mio. La differenza esasperata dei prezzi è frutto della povertà di una zona. L'altissimo prezzo va considerato positivamente se sono in pochi ad applicarlo.

– Il prezzo elevato da dove viene?

RIN.: Dall'immagine, dall'averla creata e saperla mantenere; devi anche girare come una trottola.

– Non c'è niente che sta dentro il vino?

RIN.: La qualità indubbiamente: sopra un certo prezzo deve essere ineccepibile, indiscutibile. Ci manca altro! Alla lunga si scontano le cose. Credo profondamente nella giustezza dei palati; non puoi fregare la gente troppo a lungo.

– Tu come fai il tuo prezzo?

RIN.: (*sorride*) Mi guardo intorno, guardo le aziende assimilabili alla mia dal punto di vista produttivo, qualitativo e delle dimensioni. Poi valuto quello che la mia clientela si aspetta da me.

– Per cui non fai nessun conteggio. Potresti rimetterci.

RIN.: Né io né mio padre abbiamo mai fatto conteggi.

– Quanto costa il tuo Barolo?

RIN.: Il 2004 è appena andato in bottiglia, quindi non so; il 2003, 23 euro più IVA.

MORGANTI: Per me questo è un argomento spinoso, nella mia attività è la cosa che mi mette più in crisi. Ho deciso il prezzo delle Trame rivolgendomi all'agenzia che mi distribuisce, parlando con persone, secondo me, esperte. Ho chiesto quanto mi costa la libertà di non dover andare in giro e di non comparire sulle guide. Come avrai capito, gioca una mia forte insicurezza: per me è difficilissimo dare un valore economico al prodotto che faccio. Penso di essere molto giovane, sedici vendemmie sono poche; non sono pronta per il salto di prezzo che mi servirebbe.

– Il fatturato non basta?

MOR.: Ci fa vivere dignitosamente, ma sempre con l'angoscia delle banche, dei mutui che anche io ho fatto per le vigne; e fa ritardare la costruzione di questa piccola cantina che ci aiuterebbe.

– Quanto costa Le Trame?

MOR.: 13 euro più IVA. Sullo scaffale dell'enoteca si trova a 20-25 euro, una cifra che mi fa un certo effetto.

– Francesco, sei quello che vende il vino più caro; per certi versi hai una maggiore responsabilità.
VALENTINI: Ci sono vini che hanno costi di produzione più alti; bisogna vedere quanto costa all'azienda ottenere un certo tipo di vino.
– E' una cosa che tu e papà avete fatto sempre?
VAL.: Sì, ci siamo anche guardati intorno; abbiamo fatto i nostri conti e abbiamo tenuto i margini di un onesto guadagno. Ora dovrei scendere nel particolare, parlare di tutte le lavorazioni in vigna, dell'invecchiamento e i suoi rischi...
– Partiamo dal vino più costoso, il Montepulciano, che è anche il più complesso dal punto di vista produttivo perché è quello che non esce tutti gli anni e ne viene fatto davvero poco.
VAL.: In realtà anche il Trebbiano e il Cerasuolo saltano alcune annate, ma al Montepulciano succede più spesso. Per noi è un po' come accade per le grappe, non si imbottiglia tutto: si scartano le teste, le code e si tiene solo il cuore.
– Puoi individuare una proporzione? Tu sei un possidente terriero...
VAL.: (*ride infastidito*) Non dire possidente terriero, suona male.
– Hai senz'altro un'estensione molto elevata.
VAL.: Abbiamo 60-65 ettari di vigneto.
– Bene. Ma da sessanta ettari – di cui 25 vitati a Montepulciano – imbottigli una quantità irrisoria.
VAL.: Io produco uva, ne vinifico solo una parte, la restante è conferita a una cooperativa (*Casa Vinicola Roxan a Rosciano, in provincia di Pescara n.d.a.*). Di quello che vinifico, non sempre e non tutto imbottiglio; c'è una selezione fortissima che ovviamente va a incidere sul prezzo. Ma anche le lavorazioni folli sul terreno...
– Intendi il costo della manodopera? La preparazione del personale? Quanti dipendenti hai?
VAL.: Una quindicina di persone, ma sono impegnate anche con l'uliveto, il seminativo e altre realtà.
– Poi col seminativo guadagni un sacco di soldi...
VAL.: Due anni fa non ho seminato perché andavo in passivo. Con l'olio quattro anni fa saltammo perché ci rimettevamo con la semplice coglitura. I conti quadrano un po' di più con il vino.
– Qualcuno vi ha detto che il vostro vino è caro?
VAL.: No.
– Dei cinque produttori presenti sei quello più soggetto a speculazioni. Fai uscire il Trebbiano a...
VAL.: 20,50 più IVA.
– Sul web si trova a 90-100 euro.
VAL.: Ah, sì, il vecchio discorso: chi lavora crepa e chi commercia campa. (*Stanko ride forte*)

Come hai individuato il prezzo del tuo vino?

– Il Montepulciano quanto viene?
VAL.: 36 più IVA. I nostri vini escono dopo 4-5 anni di invecchiamento, i rossi ancora di più. Ovviamente mi sono creato una clientela col vino sfuso.
– E' una cosa buona in termini economici?
VAL.: Sì, ti dà molto cash subito, molto ossigeno. Quando iniziamo a venderlo per noi è un evento: si tratta di un periodo impegnativo, ma ci divertiamo e ci aiuta a non sentirci troppo isolati. E poi vengono persone con le quali ci confrontiamo anche sul nostro vino in bottiglia.
– La vendita delle uve ti porta un reddito consistente?
VAL.: No.
– Si può essere soci di una cooperativa e anche produttori in proprio?
VAL.: Sì, dipende dal disciplinare della cantina. Poi non ci facciamo concorrenza, abbiamo obiettivi diversi.
– Al tempo della prima intervista (2001), andai a conoscerli e mi dissero che i grappoli di Valentini rendono tutti molto contenti.
VAL.: L'uva è sana. Ho alti costi in vigna, ciononostante non posso chiedere loro un prezzo molto più alto della media.

NICCOLAINI: Fino a 5-6 anni fa vendevo il vino a prezzi ridicoli, per cui avevo la nitida percezione di mangiarmi il capitale, ero incosciente. Allora ho iniziato a pormi il problema. Da una parte c'era la volontà di un reddito dignitoso, dall'altra dovevo essere coerente con i miei principi: mi vergogno a chiedere un prezzo esagerato per una bottiglia; chi so' io?! Mi sono appoggiato a un commercialista molto bravo che per tre anni...
– ... ti ha monitorato... (*sorridono tutti, pensando al tormentone di Beppe*)
NIC.: Precisamente. Ha fatto un'analisi di tutti i costi di produzione, inserendo anche gli ultimi vent'anni così da considerare i cali qualitativi e produttivi per le gelate tardive; ha compiuto un lavoro molto approfondito.
– E' costato molto?
NIC.: Parecchio. L'ho pagato in vino, ma anche in soldi. Da lì è scaturito un prezzo medio.
– Se ricordo bene, tu e Patrizia vi eravate dati uno stipendio, giusto?
NIC.: Sì, ma negli ultimi anni s'è abbandonato perché non c'erano né il tempo né la testa. Si è applicato correttamente in quei tre anni di monitoraggio.
– Le tue condizioni economiche sono migliorate?
NIC.: Da 3-4 anni si è visto qualche soldo, si è preso ossigeno.
– Qual è il prezzo del tuo vino più costoso?
NIC.: Il prezzo medio è circa 15 euro; il vino più caro, il Sangiovese, costa 18,75 euro alla distribuzione.

Leggi quello che si scrive sul vino?

VALENTINI: Non quanto dovrei e vorrei: sono sempre le solite storielle e uno si annoia; sento poca sincerità nel produttore e nel giornalista. Non leggo molto nemmeno le guide.

– Eppure l'azienda Valentini è molto premiata. Come valuti il messaggio che vi mandano?

VAL.: Sono loro grato, perché questo influisce sulle vendite.

– Senti la pressione del mercato? Tutti vogliono il vino di Valentini...

VAL.: Non esageriamo. Tutti lo vogliono perché ce n'è poco. E la gente, piano piano, si sta avvicinando al prodotto artigianale.

– Avete vissuto periodi di crisi commerciale?

VAL.: No, la nostra è una piccola produzione, è facile vendere tutto.

– Quindi, se anche non prendessi i premi...

VAL.: Non lo so, spero di sì.

– Hai mai pensato di non voler stare sulle guide, di non andare a ritirare gli "allori"?

VAL.: L'estremismo di papà lo ha portato spesso a non dare il vino, a non partecipare; io sono più diplomatico e considero importante la nostra presenza sulle guide, seppure non sempre abbia approvato i metodi e i parametri di valutazione.

– Hai temuto che ti manipolassero?

VAL.: No. E non mi farei manipolare.

– E' successo che un premio ti abbia infastidito?

VAL.: No, ma spesso non condivido i giudizi. A volte premiano un vino che, secondo me, non è all'altezza, o il contrario. Per giudicare un vino bisogna considerare l'annata, le condizioni in cui si è lavorato. A volte un vino mediocre può essere un grande vino, perché nato da una vendemmia difficile.

RINALDI: Leggo il più possibile. Ma la filiera burocratica – e qui ci metto anche gli enologi della globalizzazione – ti costringe a fare l'idiota, a perdere il tempo che potresti usare per leggere materiale di settore. Leggere è anche il piacere di partecipare alla tua zona, al tuo mondo. Mi è capitato di invidiare mio cugino Bartolo (Mascarello n.d.a.) seduto su una sedia a rotelle – sentimento al limite del delirio – perché leggeva tutto, nulla gli sfuggiva; controllava e poi mi passava. C'è stato un periodo in cui eravamo tacciati di essere fuori dal mondo, dalla realtà produttiva, dalle mode. Rivella, uno degli enologi della globalizzazione, aveva scritto: «Nella zona del Barolo ci sono degli ingombri», una parola bellissima che riassumeva un certo tipo di forma mentis. Ci siamo domandati se fosse vero.

– Non eri più sicuro di quello che facevi?

RIN.: Eravamo in una situazione imbarazzante. La *querelle* sul Vino Barolo, così è stata

definita, ha portato certi produttori a salire sugli altari; ha creato interesse, movimento, anche dialettica sulle nostre bottiglie. Ci chiedevamo: «Dobbiamo starci? Dobbiamo subirla? Dobbiamo intervenire dicendo che non è esattamente così, che ci deve essere spazio anche per chi la pensa diversamente?» Eravamo quattro-cinque produttori.
– Ora il tuo vino ha cominciato a ricevere dei premi, come hai vissuto questo successo?
Rin.: Quando vieni giudicato bene non può non farti piacere: coltivi sempre il dubbio di ciò che fai, il premio può essere la conferma che il tuo lavoro viene apprezzato. C'è stato un momento in cui ci siamo sentiti strumentalizzati, ci siamo detti: «Ci recuperano perché il vento è girato».
– Puoi tornare alla querelle sul Barolo per spiegarci meglio cosa è accaduto?
Rin.: Dopo un lungo periodo di stasi, gli anni sessanta e settanta, era logico che la zona generasse nuove realtà molto vive e, forse, meno "bugia-nen", meno stanziali di noi, perché fa bene uscire dal buco. Ma se questo significava assaggiare vini nobili piemontesi e chiedersi da dove venissero... Bartolo scriveva: «Ma viene dalla Napa Valley questo vino? Dal Sudafrica?». Allora le nostre realtà non potevano essere giudicate ingombranti. Questo attacco doveva avere una risposta – educata per carità! – dal punto di vista qualitativo e dialettico. Mandare al diavolo non è vincente.
– Ora non ti senti più strumentalizzato?
Rin.: Non voglio compiere un atto di presunzione: però, all'80% avevamo ragione noi e non poteva che essere così; i nostri vini hanno mantenuto il legame col territorio.
– Ma tutti continuano a premiare anche gli altri...
Rin.: E' scontato. Lo fanno per gestire il consenso.
– Rifiuteresti un premio perché non riconosci il soggetto che te lo assegna?
Rin.: Sì.
– In realtà i premi li becchi tutti e te li tieni. Le tue presenze romane sono aumentate.
Val.: Ma non ti vergogni, scusa?! (*risate*)

Radikon: Leggere cosa? Che Cotarella ha fatto un vino in Sicilia? Non ci sono argomenti. Ho rinunciato anni fa; prima pensavo di imparare qualcosa.
– Tu sei noto per avere un rapporto difficile, talvolta conflittuale, con le guide e con i critici; di rado sei premiato in Italia.
Rad.: Diverse esperienze mi hanno convinto che le guide non funzionano. Io ho bisogno di incontrare, di conoscere chi scriverà del mio vino; voglio mostrargli quello che faccio. Spesso, invece, ho ricevuto telefonate in cui mi si chiedeva di confermare i dati dell'azienda. Qualche volta devono avermi trovato in una giornata particolare, così non credo di essere stato molto gentile.
– Queste difficoltà ti hanno convinto che non valeva più la pena di leggere?

Leggi quello che si scrive sul vino?

RAD.: Qualche volta si è scritto anche bene di noi, ma non voglio più leggere né le cose brutte, né le belle; devo andare avanti per la mia strada. Vincere qualcosa fa vendere più velocemente – pensa che, per soddisfare la premiazione nel 1996, abbiamo ricomprato il nostro vino in Germania – ma questo accade all'inizio, quando rappresenti una novità.
– I premi aiutano sempre.
RAD.: Non lo nego, ma i nostri vini hanno assunto una complessità diversa: prima si vendeva quasi tutto su prenotazione, oggi per finire un'annata ci mettiamo un anno e mezzo. La cosa bella è che ti possono restare delle bottiglie: il vino venduto fa soldi, il vino che rimane fa storia.

MORGANTI: Porthos, che aspetto e leggo con piacere perché parla di tanto altro, è un'affezione. Ogni tanto vado su internet per raccattare informazioni e capire che vento tira. Non trovo mai articoli interessanti; a volte rimango scandalizzata, vorrei protestare, raccontare un'altra storia. Poi mi fermo delusa. Alle guide, ormai da tanti anni, ho scelto di non mandare il vino; è una mia coerenza e su questo sono molto rigida. E' anche vero che vengo dal Chianti Classico, una zona martoriata dal punto di vista comunicativo.
– Leggi i libri tecnici?
MOR.: Vado a cercare nel passato; antiche regole di agronomia che hanno un'attualità sconcertante e sopperiscono all'assenza di testi contemporanei sull'agricoltura naturale.
VAL.: Sono d'accordo con Giovanna. Non sono in grado di comprendere i libri di enologia moderna, la mia impostazione è diversa. Amo i testi antichi: se vado a Firenze, cerco nelle vecchie librerie testi di enologia del Settecento-Ottocento. Oppure rileggo letteratura classica come Columella: mi trovo a mio agio e d'accordo, si faceva semplicemente il vino con l'uva. Mi serve, posso avere conferme, imparo.

NICCOLAINI: Io non leggo e non guardo il telegiornale. Non riesco a sopportare fisicamente una certa quantità di informazioni. Ho la tendenza a elaborare molto, le cose mi entrano parecchio dentro e il livello di sofferenza diventa insopportabile. Non sono d'accordo con Beppe su due aspetti: in primo luogo abbiamo il dovere di diventare un po' più ignoranti, per recuperare una dimensione più umana e reale delle cose, a meno che non si sia veramente intellettuali. Poi non credo nella scienza, per questo non leggo nulla di tecnico.
– Ma anche tu hai una formazione scientifica.
NIC.: Sì, sono perito chimico, avevo iniziato matematica all'università, ma ho lasciato. La scienza ha un approccio alla realtà poco esaustivo: analizza una piccola parte del fenomeno, ma non afferra l'interazione con il tutto; la realtà è molto più complessa. Mi gratifica l'approccio agricolo.

Leggi quello che si scrive sul vino?

– Lo definiresti più empirico?

NIC.: Sì, come il bellissimo libro di Columella, che appartiene all'epoca prescientifica e affronta il problema della conoscenza del mondo in un altro modo rispetto a quello scientifico.

– Beppe, vuoi replicare?

RIN.: Ho una formazione scientifica che non posso e non voglio disconoscere. Quando ho fatto la scuola enologica, certe cose erano nebulose, ancora empiriche. Mi domando: la malolattica era cosa poco conosciuta, chi la controllava? Per fortuna sono arrivati Pasteur e il microscopio. E allora viva la scienza! Quando leggo testi piemontesi dell'800 che ho in casa, mi accorgo che sopperivano con l'osservazione alla mancanza di scienza, grazie alla quale però abbiamo acquisito una maggiore consapevolezza dei fenomeni.

– Non temi l'insufficienza e lo schematismo della scienza?

RIN.: No, anche perché sono abbastanza facilone, empirico, non ho un approccio così rigido. Ad esempio, io non sopporto fisicamente la solforosa. Il legislatore vi ha posto dei limiti proprio perché ne ha riconosciuto la tossicità. Se la scienza non avesse chiarito fisiologicamente perché la solforosa fa male, non si sarebbe arrivati ad affrontare il problema.

NIC.: Bisogna capire che cosa si intende per scienza. Io intendo il meccanismo che l'uomo ha trovato per conoscere la natura. In linea generale, il meccanismo è inconsistente, perché la natura è troppo complessa per essere capita in modo analitico-deduttivo.

Come ti definisci: artista, artigiano, contadino, vignaiolo, manager o imprenditore agricolo?

MORGANTI: Agricoltore.

VALENTINI: Agricoltore.

NICCOLAINI: Agricoltore artigiano.

RINALDI: Viticoltore artigiano.

RADIKON: Contadino e agricoltore. Non è proprio la stessa cosa; la definizione "contadino" si è persa molto, invece è una parola bellissima.

– Riesci a fare la vita del contadino?

RAD.: Non sempre, però la cosa più bella è che la mattina ti svegli e vai in campagna.

– Siete d'accordo con questa sorta di necessità-dovere per cui la mattina ti svegli e vai in campagna?

NIC.: E' un insieme di cose: prima di tutto l'amore per la propria terra e poi la gioia di poterla utilizzare.

– Ma tu faresti anche un altro prodotto agricolo oltre al vino?

NIC.: Ho impostato l'azienda nel modo più completo possibile. La tradizione in Maremma era legata all'unità poderale: il latifondista dava in mezzadria la terra alla famiglia contadina impegnata in una serie di attività correlate. Vigeva il concetto di sussistenza; poi, di quello che avanzava, la metà andava al padrone e il resto lo vendevano, o meglio lo barattavano, attraverso una figura che non esiste più, il *truccone*. Questi girava per le campagne cedendo i beni che i contadini non potevano autoprodursi; in pagamento riceveva i prodotti del podere: uova, polli, conigli, formaggio ecc. La tradizione maremmana è il podere con una completezza di attività produttive tra loro correlate. Sto cercando di recuperarla.
– Mi sembra difficile reintrodurre un tale sistema di scambi.
NIC.: Purtroppo abbiamo smarrito il tessuto di scambio tra le famiglie contadine, ma il modello di azienda chiusa al suo interno è facilmente raggiungibile.
– Hai nostalgia di un sistema di consumi così diverso da quello attuale?
NIC.: Tantissima.
– Non credi che le persone siano così uscite dalla povertà?
NIC.: Si può essere ricchi anche nella povertà. La mia grande aspirazione sarebbe riuscire a vivere diventando povero, accontentandomi del giusto con una vita il più possibile a dimensione umana. Un discorso di ciclo chiuso l'abbiamo fatto, ad esempio, avendo le vacche sia per macellarle sia per avere letame buono. Vorrei cercare di mettere in piedi un sistema connesso di attività (anche se è il vino che ti dà da vivere) che contribuiscono alla qualità del vino e a una vita più completa.
– Francesco, cosa provi di fronte a un'affermazione come questa?
VAL.: Il concetto che ci anima è lo stesso, non è la nostra maggiore dimensione che ci cambia. Mi sento agricoltore perché produco uva, olive e seminativi; producevo frutta, mi piacerebbe avere delle pecore e fare formaggio. L'agricoltura è questo: un complesso di azioni, un'entità che dovrebbe avere una sua autosufficienza. Poi, Fabrizio è senz'altro più coraggioso ed estremista di me.
– Giovanna, tu invece ti stai ingrandendo.
MOR.: Nonostante le differenze tra le nostre aziende, sono molto vicina a Fabrizio. La motivazione per cui si sta cercando di prendere questa vigna è che Giorgio ha scelto di lavorare con me: vogliamo arrivare a un tot di bottiglie che permetta ad entrambi di vivere dignitosamente; c'è pure il discorso del prezzo che non riesco a toccare. E poi a Giorgio ho detto: «O mi fai fare un'altra figlia o pianto una vigna!»
– Da quanti anni non piantavi?
MOR.: Più di dieci.
– Quindi, ogni dieci anni dobbiamo aspettarci un figlio o una vigna?
MOR.: No, potrebbero esserci anche tante altre esperienze. Mi viene voglia ogni tanto

Come ti definisci: artista, artigiano, contadino, vignaiolo, manager o imprenditore agricolo?

di andare via dal Chianti; potrei andare a piantare grano altrove, anche se la relazione con la vite per me è forte, genetica, passionale.
– *Faresti una scelta come quella di Fabrizio che ha messo il vino in secondo piano? Lui è andato per sottrazione.*
MOR.: Fabrizio sta molto attento al suo bilancio energetico: ha dovuto fare vuoto per riempire d'altro; in questo lo capisco molto.
– *Tu parli di vino e ti si accendono gli occhi; Fabrizio si infiamma quando discute di vita agricola.*
MOR.: C'è una diversità anche territoriale, la Maremma esprime una forza anche attraverso altre colture. Fabrizio ha conosciuto nella sua infanzia i terreni ancora coltivati con le vacche, ha avuto dentro di sé l'emozione di un mondo agricolo diverso. Per me è esistito quasi solo il vino, attraverso cui ho vissuto le relazioni umane. La ricchezza e la nostalgia che sente Fabrizio le provo anch'io, ma attraverso un'agricoltura, da sempre, specializzata.
RIN.: Di fatto il discorso dipende dall'ambiente. Anche la zona del Barolo ha sempre avuto una specializzazione, o comunque una maggiore vocazione, alla viticoltura. Io sono nato in un'azienda diversificata che tendeva all'autosufficienza, ma ormai per me sono utopie. Nella mia zona trionfa sempre più la monocoltura, portando un impoverimento culturale, biologico e paesaggistico, ma non vedo soluzione.
– *Fai qualcosa per opporti?*
RIN.: Posso poco. Spesso è giusto accettare dei compromessi familiari: vorrei avere delle bestie... Vorrei un gufo in casa, mica me lo fanno tenere! (*risate*) Il lavoro del contadino è il più eclettico che ci sia. Quando molti contadini delle Langhe – che non erano disperati – sono andati a lavorare alla Fiat, hanno portato con sé il vero eclettismo, un patrimonio di conoscenza altrimenti irraggiungibile.
– *Erano operai più bravi...*
RIN.: Sì, ma piano piano questa sapienza si è persa perché la manualità e l'osservazione sono state sostituite da strumenti apparentemente più semplici; oggi è difficilissimo ricreare quel tessuto; è quasi impossibile, ad esempio, trasmettere ai tuoi figli la capacità di seminare, di tenere i boschi.
RAD.: Questo discorso è molto bello e romantico, ma di difficile esecuzione. Le case di una volta erano tutte in legno, fatte per coprire dal vento e dalla pioggia. L'industrializzazione degli anni sessanta-settanta ha mandato tutto a puttane. A volte tornare indietro, recuperando un'antica concezione di lavoro, significa andare avanti. Sul vino, noi siamo andati avanti e poi tornati indietro – ma molto indietro – e crediamo di aver raggiunto il nostro obiettivo iniziale: fare quello che amiamo di più, che beviamo più volentieri, che vendiamo con la coscienza pulita e una soddisfazione impagabile. Ho

fatto così anche nella costruzione della cantina, usando pochissimo cemento e superando le regole antisismiche con prodotti migliori e meglio integrati nel nostro contesto vitale.

Venderesti la tua azienda?

RADIKON: Mai. Non è un problema di cifra... E poi? No, è una cosa che ho ereditato e non venderei mai.

– *Se dovessi venderla, sceglieresti il compratore?*

RAD.: Comunque la venderei a uno che conosco e rimarrebbe in zona; la venderei a Gravner, se la volesse. Avevo un pezzo di terra in affitto che sembrava potessi comprare; quando arrivo lì, il proprietario mi dice: «E' aumentato». Io non ce l'ho fatta. Se fossi andato in banca mi avrebbero dato i soldi (l'ennesimo mutuo), ma mi sono rifiutato per principio. Ci dev'essere rispetto: quella vigna l'ho portata avanti, l'ho pulita, l'ho cresciuta. I valori sono importanti.

– *Questo che ti fa pensare?*

RAD.: Che i soldi non sono sempre determinanti.

– *L'ha poi venduta a qualcuno?*

RAD.: Per tre anni la cosa è rimasta ferma, poi la vigna l'ha presa Gravner, che all'inizio neanche la voleva.

– *Ti sei pentito di non aver dato quei soldi?*

RAD.: Neanche un poco.

RINALDI: No.

– *Neanche a Rivetti?*

RIN.: (*ride di gusto*) E' una bassa provocazione. Sicuramente valuterei bene il compratore.

NIC.: Quello che ti garba, sicuro non c'ha i soldi per comprarla! (*risate*)

RAD.: La nostra azienda è stata comprata nel 1921 da mio nonno; suo padre faceva il fattore e gli era stato promesso il diritto di acquisto. Il possidente ha mantenuto la promessa e ha accettato di farsi pagare dopo la Seconda Guerra Mondiale. Questi sono valori umani che non hanno limiti.

RIN.: Nella nostra zona i valori sono completamente saltati. Anche la Chiesa ha ancora grandi proprietà, ma i preti sono i primi manigoldi, insegnano come si fa a razzolare male. Si è passati da un'agricoltura di miseria a un'enorme valorizzazione dei terreni ed esistono norme che sono un non-senso: una politica razionale dovrebbe prevedere per le aziende la possibilità di accorparsi, per raggiungere dimensioni idonee anche alla necessaria meccanizzazione. Le leggi invece permettono dei trucchetti per evitare l'accorpamento: l'espediente più banale è affittare questi terreni a un uomo di paglia perché nessuno dei confinanti abbia diritto di prelazione.

Venderesti la tua azienda?

MORGANTI: Non ce la fo, ma vorrei avere la libertà di rispondere di sì, perché se la vendessi vorrebbe dire che ho un altro progetto.
– Quindi in questo momento non la venderesti?
MOR.: Assolutamente no.
– Faresti differenze sull'acquirente?
MOR.: Sicuramente. E poi con quelle viti strampalate ad alberello che ho fatto, chi verrebbe a lavorarle?!
– La venderesti a San Felice (la grande azienda confinante di cui il padre di Giovanna è stato per anni direttore)?
MOR.: Credo molto nella forza della mia terra: non so se si farebbe comprare da San Felice.
– E a Cavalli?
MOR.: Ancora più difficile. Ha un carattere molto riservato.
– Chi?
MOR.: La mia terra!

– Tu, Francesco?
VALENTINI: Colgo l'occasione: se qualcuno è interessato... (*ridono*)
NIC.: Non c'è nessuno che c'ha quattrini!
VAL.: La terra non è solo un valore materiale: cederla significherebbe vendere il lavoro e l'amore di mio padre. Non so rispondere, ma mi è difficile anche solo pensare di farlo. E se ci penso me ne vergogno.
– In questi anni non c'è mai stato un momento in cui ti è venuto in mente di farlo?
VAL.: Tutti i giorni penso: «Ma chi me l'ha fatto fare?» E allora faccio il lavaggio del cervello a mio figlio, gli dico di studiare, di fare altre cose. Poi, però, mi vengono i sensi di colpa: mi dico che sono strano, per me il bicchiere non è né mezzo pieno né mezzo vuoto, io lo vedo rotto.
RAD.: Ma non è giusto...
VAL.: In questo sono instabile con mio figlio: lo allontano, lo avvicino. Mia moglie mi ascolta e mi sopporta; Gabriele invece mi guarda con rassegnazione e con affetto... Quindi penso che non subisca troppo questa mia volubilità.

– Fabrizio, quanto ti è costato vendere quel pezzo di terra e quella casa?
NICCOLAINI: In mezzo a tutti questi puri, c'è uno contaminato, uno malato.
– Ieri sera, quando mi hai raccontato, ho pensato: non lo poteva dire a me?
NIC.: Davvero?! Ma io ho dato per scontato che non c'avevi soldi... La Fornace non l'ho venduta volentieri, ma non si può dire no per principio. Dipende da che esigenze hai:

Venderesti la tua azienda?

se uno ha bisogno per la salute dei figli, la vendo anche ad Antinori domani. Non ho venduto per comprare una Ferrari e andare in giro a raccattare passere; l'ho venduta perché c'era un altro progetto. Il podere era uno strumento di lavoro per un'economia chiusa; noi s'aveva bisogno di un podere per mettere in atto il nostro progetto e di conseguenza s'è dovuto vendere una parte dell'azienda.

Se uno di voi vince al Superenalotto che fa?
Va ai Caraibi e addio vendemmie, o prende un architetto e ristruttura la cantina?

VALENTINI: No, seguiterei a fare il mio lavoro, con più tranquillità, perché il denaro è uno strumento per avere una vita meno complicata. Niente di più.

MORGANTI: Andrei in crisi perché credo nei bilanci energetici e penserei: «adesso ho preso questo, quindi che cosa devo pagare?» Mi auguro di non vincere mai, i miei bilanci vanno bene così.

RINALDI: Credo che ogni azienda potrebbe essere migliorata, sempre e tanto. Anche la mia. Da noi esistono zone altamente vocate ma che non hanno un interprete; ecco, mi piacerebbe sfidarmi e comprare quelle terre.
– Ma tu faresti il contrario! Io chiedevo se vorreste andare ai Caraibi, invece tu, a sessant'anni...
RIN.: I Caraibi non mi interessano... Le dimensioni della mia azienda non sono razionali: ho quattro trattori e per lavorare in modo logico, economicamente razionale, dovrei avere il doppio del terreno. Ma così, poi, non sarei più un artigiano!

RADIKON: Non succederà perché non gioco mai. Quando dicevi i Caraibi... Quest'anno siamo andati all'Elba, dove non pioveva da sei mesi. Arrivati noi ha piovuto per tre giorni. E sono stato un po' contento, così non mi toccava andare al mare! La mia dimensione è questa: non ho ambizioni di ingrandirmi.

NICCOLAINI: Sarebbe un dramma perché non saprei cosa farci; gestire una quantità di soldi è un altro lavoro. I soldi, oltre un certo limite, non solo non servono, ma diventano anche un impegno. Sicuramente non comprerei altra terra. Non so proprio che farei... Firmerei fideiussioni a raffica per i ragazzi che vogliono entrare in agricoltura ma non ce la fanno! Di certo, non mi cambierebbe minimamente la vita, né dal punto di vista umano né professionale.
– Torno un'ultima volta sulla vendita della Fornace: il vino di questa nuova persona è uscito? Che effetto ti farebbe vederlo così diverso dal tuo?

NIC.: Mi sa che andrà a finire tutto in una massa. No, non è più mio. Una volta che fai una scelta, è così. Poi ci sono delle gerarchie di valori, prima gli affetti. Un pezzo di terra è sempre un pezzo di terra.

Che cosa chiederesti al vino che non ti ha ancora dato?

NICCOLAINI: Penso che mi abbia dato tutto, perché mi sono approcciato al vino pensando che mi potesse dare da vivere, una famiglia. E questo è successo.

– Il vino non ti ha stancato?

NIC.: Mi ha stancato il contesto, ciò che è diventato.

– Te lo immagini tra vent'anni?

NIC.: Chi lo sa... L'uomo non può vivere senza il vino, perché è legato allo spirito. Il vino dovrà essere sempre com'è e come è sempre stato, una rappresentazione fedele del territorio.

VALENTINI: Al vino non chiedo niente altro. Sono io che devo seguitare a comportarmi bene: non stravolgerlo, non offenderlo, essere un buon agricoltore. Il vino mi dà tutto.

– A due anni dalla morte di papà, è cambiata la tua percezione del vino?

VAL.: Si sono rafforzate le convinzioni che avevo.

– Il vino tra vent'anni, con la Cina e l'India che avanzano...

VAL.: Temo che per molti paesi il vino avrà sempre una valenza puramente commerciale, perché non è parte della loro cultura, o almeno non di quella attuale, per cui non sarà facile recuperarla in tempi brevi.

– Ti senti un po' immobile, forse superato, nel continuo vortice del cambiamento?

VAL.: Il resto gira, forse va troppo avanti. Non significa che il mondo migliori, né che noi stiamo fermi. Poi, non ci sentiamo affatto superati, anche durante le soste della vita.

– Giovanna, mi dai la sensazione della persona che sta ancora cercando...

MORGANTI: Al vino chiedo una tregua... Tra me e lui. Per me una fase fortemente emotiva ed eccitante è la vendemmia, durante la quale do una fede totale a questa roba che fermenta; è una grande soddisfazione riconoscere una parte di me. Poi ho una sorta di distacco, quasi paura, come se in certi momenti si interrompesse una relazione, tant'è che fatico ad assaggiarlo, tengo la cantina in ordine ma... Non mi avvicino!

– Diligente ma non coinvolta.

MOR.: Cosa che non mi succede mai in vigna. Vorrei avere una sorta di pace, una relazione intima e duratura. Sto chiedendo al vino di non mettermi questa inquietudine.

– Se ci fosse ancora papà sarebbe meglio?

MOR.: Sì, perché avrei un termine di paragone. L'ho sempre chiamato l'avversario valido,

Che cosa chiederesti al vino che non ti ha ancora dato?

quello che dopo la battaglia ti ama ancora. Mi distrarrebbe. Invece ora c'ho la mia verità, il mio percorso rispetto al vino... che poi dovrebbe smettere di puzzare in bottiglia! Queste fasi di riduzione strana, di chiusura nei momenti più strategici. M'incavolo perché è come se mi somigliasse. E' come se dicesse: «Sto per conto mio e non mi fa nemmeno tanto piacere essere bevuto!»
NIC.: A volte anche te sei troppo severa... Il tuo mica puzza! Io posso dire che il mio puzza!
MOR.: Io ho una formazione tecnica; nel vino di Fabrizio mi piace, mi dà sollievo, ha un senso.
VAL.: Perché non è tuo!

RINALDI: Lei dà spunti molto consistenti, coinvolgenti. Per me il vino è il Barolo; ciononostante sono convinto che lo si enfatizzi troppo – anche io lo faccio. Vorrei calarlo dal piedistallo, avere un approccio più bonario, vivrei meglio. Sono nato in una famiglia che mi ha lasciato dei bei fardelli: mio nonno è stato uno dei fondatori del Consorzio di tutela, mio padre sindaco... Vorrei considerare il vino come strumento di elevazione umana, di rivalsa. Io mi sento tutto sommato inadeguato; sicuramente quello che aveva fatto mio padre in quella zona, non potrei farlo. Per iniziare bisognerebbe essere diversi da me, saper delegare; invece non mi fido di nessuno.

RADIKON: Bisogna chiedergli che conti di più per ciò che è, e meno per quello che appare. Il vino ha da dare ancora soddisfazioni e sfide, ogni anno è un'emozione.
– *Sei preoccupato per il futuro dei produttori come te?*
RAD.: No, credo che aumenteranno, se la storia non mi tradisce. Sento dire sempre le stesse cose, che sono vini difficili, complessi, che li devi dare solo a chi se ne intende. Sono cazzate. Facciamo un vino semplicissimo; è importante solo saperlo presentare.
– *Non hai paura che qualcuno ti possa comprare?*
RAD.: Non lo permetterei. Noi non siamo grandi, però ci siamo e saremo sempre un sassolino nella scarpa. Forse aumenteremo, anche perché credo che nella prossima generazione sempre più persone vorranno naturalità dal vino. (*rivolto a Beppe*) Tu sei d'accordo?
RIN.: Sì.
MOR.: Il problema nemmeno ce lo poniamo. Siamo dei privilegiati, viviamo dignitosamente in un mondo piccolo e facciamo un lavoro molto bello. E questo ti porta a una chiusura... A volte sto ore a osservare una pianta, capisco la fortuna che ho. Poi, magari, mi ritrovo a parlarle: «Quanto sei indisponente! Non hai la minima educazione!» No, le cose che mi feriscono davvero sono altrove, il cambio climatico è davvero preoccupante.

Che cosa chiederesti al vino che non ti ha ancora dato?

– Quattro quinti degli intervistati stanno in un'associazione di produttori...
VAL.: Associazione??
– Già questa domanda depone negativamente su di te! Associazione Vini Veri.
VAL.: No, no... Prendo tempo! Stavo dicendo con Fabrizio che abbiamo entrambi un'indole anarchica: voler sempre andare contro corrente, stare per i fatti propri. La mia natura è la stessa, sbagliata, di mio padre che aveva un approccio individualista.
– Vorrei capire se questa associazione di produttori naturali ha il solo scopo di fare una fiera all'anno o se ha altre ambizioni. Giovanna, che ne pensi del vino naturale?
MOR.: E' brutto dare una definizione; per me non ha neanche senso la parola "innaturale" quando hai a che fare con le piante, con la vita. E' l'unica via alla conoscenza di questo lavoro. Se mi chiedi che cosa penso del vino naturale oggi, è che ne ho piene le palle, perché c'è un processo fortemente innaturale: un rafforzamento della dicotomia, che porta a una mancanza di confronto secondo me molto grave. C'è un sacco di gente che facendo vino naturale pensa di essere già arrivata, invece è solo alla partenza di un percorso. E poi il vino naturale è fortemente strumentalizzabile, ed è una cosa pericolosa. Ognuno si fa portatore di una verità che non esiste. Sono molto contenta di far parte del gruppo Vini Veri; sono persone che si stimano e l'incontro con loro mi ha reso meno sola: ho trovato spiriti, per quanto diversi da me, vaganti nel mio stesso andare.
– Quindi non è solo fare una fiera?
MOR.: Se fosse per me abolirei la fiera, e non perché trascuri l'aspetto commerciale. Vorrei che l'occasione di vederci fosse sfruttata meglio per mettere in comunicazione il bagaglio di conoscenze e di esperienze che tanti piccoli produttori artigianali possiedono. Sebbene non neghi l'utilità economica della manifestazione, credo che siamo diventati schiavi di un modo di fare: se da un lato siamo stati molto decisi nelle scelte agricole ed enologiche, dall'altro, quando ci si trova a vendere il vino, non vedo lo stesso coraggio d'identità. Potremmo e dovremmo trovare strade diverse, come incontrare i consumatori finali e fare un lavoro serio su chi vende il nostro vino.
– Stai facendo una proposta all'Associazione?
MOR.: L'ho già fatta più volte. Inoltre credo sia fondamentale, quando si parla di naturale, che si parli di ambiente. Il piccolo produttore è fortemente individualista: i friulani hanno una loro battaglia diversa da quella di Beppe a Barolo, dalla mia nel Chianti. Credo ci sia un momento di difficoltà nel mettere in comunione certe tematiche che dovrebbero essere importanti per tutti. La forte stima personale che c'è tra di noi aiuterà l'Associazione ad andare oltre una fiera. Piano piano ce la farà.
– Beppe, per fare parte dell'Associazione Vini Veri ci sono delle regole o ci si può iscrivere a cuor leggero?
RIN.: Questa è una provocazione. Quando qualcuno viene nella mia cantina e mi chiede

perché faccio parte di questo gruppo, rispondo che semplicemente faccio il vino come lo faceva mio nonno, anche se può sembrare banale. Posso permettermi di fare un vino vero, perché sono in una situazione di privilegio. Se fossi un produttore di Dolcetto – il cui prezzo delle uve è sceso ai minimi storici (60 centesimi al chilo) – o ho un nome o devo dare diserbanti e disseccanti per abbattere il costo della manodopera. Odio queste sostanze; nella mia zona ho visto i disastri causati dagli insetticidi, che poi non sono serviti a niente, visto che i problemi sono rimasti. Tuttora la Regione Piemonte obbliga a fare in certe zone tre trattamenti, in altre due, nella nostra uno, e bisogna avere la fattura di acquisto delle sostanze.
– *Tu che fai?*
Rin.: Faccio il furbo. E me ne vergogno.
– *Rimaniamo ai Vini Veri.*
Rin.: Perseguo un'etica che mi deriva dall'insegnamento di mio padre, di mio nonno.
– *Vuoi formalizzarla?*
Rin.: (*con l'aiuto di Stanko*) Ci sono tre punti cardine per la viticoltura e tre per la cantina: non si usano diserbanti e disseccanti, concimi chimici, prodotti antiparassitari sistemici; niente lieviti, batteri ed enzimi aggiunti, nessuna pratica – meccanica e chimica – che possa alterare l'equilibrio naturale del prodotto.
– *Mi fate qualche esempio di pratica di cantina? E l'uso del controllo della temperatura, come viene considerato?*
Rad.: Nessuna concentrazione e nessuna filtrazione, anche l'uso di freddo e caldo va condotto in un certo modo.
Nic.: Queste regole servono per consentire ad altri di entrare.
Rad.: E' il segnale della loro minima volontà. Ci spaventa non poter sapere chi sono le persone giuste; infatti, per me, quest'autocertificazione non basta; vale molto di più parlarne, avere un confronto personale, guardarsi negli occhi. L'Associazione può crescere solo così. Io poi non sono contrario alle nuove iscrizioni, chi lavora bene è benvenuto.
Rin.: Io sono meno convinto. Se il gruppo diventa più esteso, non basta più dire: «Ci fidiamo tra di noi». E a quel punto io esco. Ho un enorme fastidio di sentirmi etichettato, ingabbiato in una camicia di forza. Se un gruppo si allarga tanto, non posso conoscere la gente personalmente. Sono tempi in cui tutti si proclamano "naturali"; alla base si deve rifiutare chi non è artigiano.
Nic.: La questione dell'autenticità del gruppo è delicata e si ricollega al discorso dell'allargamento. Per me è una grande sofferenza: da una parte l'anelito ad allargarsi, dall'altra la consapevolezza che finché rimaniamo così siamo una famiglia, ci si conosce tutti, ci si rinforza a vicenda; è una sicurezza per noi e per tutti. Se ti allarghi, devi inserire una serie di formalismi che vanno a svilire il contenuto reale delle intenzioni iniziali.

Che cosa chiederesti al vino che non ti ha ancora dato?

Di sicuro non vogliamo diventare un organismo di controllo. I sei punti cardine sono importanti nel momento in cui ci si presenta al pubblico.
RIN.: Quando sono nel gruppo io mi arricchisco, lo vivo benissimo. Ecco, non vorrei perdere questa dimensione, questo contatto.

– Beppe, partendo da te vorrei che affrontassimo la questione anidride solforosa, so che avete posizioni diverse.
RIN.: Premettiamo che è un periodo molto fortunato, è da una sequela d'anni che non vedo più muffoni, marciumi... Alla scuola enologica mi hanno insegnato che la solforosa seleziona i lieviti e conduce le fermentazioni. Ho un concetto della solforosa legato anche alla conservazione e alla pulizia dei recipienti, specie se botti di legno. E' la ragione per cui ne uso un po'. L'estremismo contro questa sostanza mi dà un certo fastidio, soprattutto se penso che nelle nostre zone non c'era acqua prima della costruzione dell'acquedotto delle Langhe. La solforosa è stata normata per la pericolosa tossicità sui centri nervosi. E' questione di misura.
RAD.: Quello che dice Beppe è molto vero, credo però nella possibilità di lavorare in modo diverso. Noi cerchiamo di farlo con molte difficoltà, da qualche anno si va avanti per la strada della non aggiunta. Mi irrita chi dice che se non si usa solforosa si devono mettere altri prodotti. E' falso.
– La scelta di non mettere la solforosa è un rischio compatibile con i risultati che hai ottenuto?
RAD.: Per qualche anno si è fatto il vino con e senza; alle degustazioni alla cieca, si percepiva una piccola differenza e quasi sempre veniva scelto il vino senza solforosa. Il vino era molto più libero, se stesso, e quindi si è andati in quella direzione. Sono convinto che un rilevante apporto di solforosa – 50-60 mg/l – possa servire alla conservazione, ma se parliamo di 2-3 mg/l non ha senso.
RIN.: Credo che loro abbiano cambiato proprio sistema, trattano un bianco come un rosso: un vino vinificato sulle bucce ha capacità antiossidanti completamente diverse.
– Un bianco vinificato sulle bucce è molto più esposto all'ossidazione...
RIN.: Mi sento ignorante.
– Forse dovremmo tutti trasformare la percezione negativa che abbiamo dell'ossidazione; l'ossigeno nei vini di Fabrizio e di Stanko è protagonista della crescita e della complessità espressiva, il tempo dimostra che il vino sa difendersi e non si rovina; anzi, dopo l'apertura della bottiglia, si ha la sensazione che il liquido recuperi una freschezza e un'identità inimmaginabili solo pochi minuti prima.
NIC.: (*tornando sulla solforosa e sulla sua regolamentazione*) C'è una legge che obbliga i produttori a scrivere in etichetta "contiene solfiti" quando la solforosa totale in bottiglia

Che cosa chiederesti al vino che non ti ha ancora dato?

supera i 10 mg/l. In fermentazione si può sviluppare una certa quantità di SO_2, diversa in base alla zona d'origine, al vitigno e, addirittura, alla vigna. Nel mio caso, la solforosa varia da 7-8 a 18. Allora, per evitare problemi, in etichetta scrivo "contiene solfiti". Poi, laddove non ne mettiamo, nella controetichetta c'è scritto "senza solforosa aggiunta". Si può ben capire, però, che la solforosa generata dalla fermentazione possa superare i 10 mg/l. Non capisco quindi la logica del legislatore: o metti una soglia oggettivamente elevata di aggiunta, come 70-80 mg/l, o non ha senso. Il metodo ufficiale di dosaggio della solforosa con lo iodio ha un errore strumentale di 2,5 mg/l: dal punto di vista fisico, dire 10 è uguale a dire 7,5 o 12,5; 10 diventa così la "soglia degli avvelenatori" e non c'è differenza tra uno che ha 10 e uno che ha 210.

– Potreste scriverci quanta ce n'è?

NIC.: C'ho anche pensato, ma la solforosa è dinamica; nel vino tende a calare perché la molecolare viene ossidata a solforica. A un certo punto la totale scende, come fai a scrivere quanta ne contiene? Però non è neanche giusto che io, che non ne metto, possa essere equiparato ai bottiglioni con 180 mg/l.

RAD.: L'industria non ha alcun interesse che il legislatore consenta di scrivere la quantità.

NIC.: Sì, ma non è così semplice. Indicare un dato presupporrebbe una conoscenza che il pubblico non sempre ha. La logica della legge può essere anche giusta, ad ogni modo la soglia minima deve essere spostata.

– Un produttore americano ha cominciato a scrivere in etichetta tutto quello che ci mette.

NIC.: Era anche l'idea di Francesco...

VAL.: Durante un'intervista radiofonica, io dissi che sull'etichetta, anziché mettere le solite amenità, dovremmo scrivere quello che contiene; qualunque alimento, comprese l'acqua e la birra, riporta chiaramente gli ingredienti. Perché non il vino? Questo andrebbe a vantaggio sia di produttori come noi sia del consumatore. Cotarella rispose che non c'è spazio sulla bottiglia.

– Come si fa a distinguere tra componenti patrimonio dell'uva e ingredienti che si aggiungono?

VAL.: Se acidifichi un vino, tu aggiungi qualcosa... Quello che ha il vino è l'uva. Tu chiarifichi con prodotti a base di formaggio: se uno ha un'intolleranza al lattosio, perché deve bere quella roba? Deve saperlo. Se acidifichi, inoculi lieviti esterni, correggi con mosti concentrati e tannini... Qualunque cosa fai, la devi dichiarare. Prendiamo due bottiglie DOC: all'apparenza non vi è alcuna differenza, ma se una è ottenuta con metodo tradizionale, senza aggiunta di nulla, e l'altra con una serie di addizioni, il risultato è profondamente diverso. Devo parlare con la repressione frodi: voglio sapere se è corretta una controetichetta in cui si elencano gli ingredienti. Scriverei uva e anidride solfo-

rosa. Io ne metto più di voi: starò su 80-90 per i rossi, intorno ai 100 per il bianco, però è giusto che sia riportato. Certi enologi e diversi produttori sono contrari perché verrebbe sottolineata la differenza e le persone inizierebbero a capire. Chi produce in modo naturale corre maggiori rischi, sarebbe giusto vederli riconosciuti sin dall'etichetta.
– Non sono sicuro si possa fare... Forse, se si creasse un consistente gruppo di pressione, si potrebbe divenire più incisivi in tema di regolamenti.
VAL.: Non ho detto di essere contrario al gruppo Vini Veri, è che di indole sono così, mi isolo e probabilmente sbaglio. Poi uso solforosa e quindi non potrei. Per il resto faccio le stesse cose che fate voi: trattamenti tradizionali di contatto, niente diserbanti, nessun controllo della fermentazione e della temperatura, né filtrazioni, né chiarifiche. Tornando sulla SO_2, è tutto da vedere: l'anno scorso ho cominciato ad abbassarla nei rossi, a stare sui 70, vediamo che succede. Ma penso vada bene, le uve erano sane...

– Stanko voleva tornare sul tema dell'influenza che il gruppo Vini Veri potrebbe avere sul legislatore.
RAD.: Se l'associazione vuole rimanere operativa, spuntare qualcosa presso il legislatore, deve ampliarsi, seppure con la giusta cautela. Ogni anno aggiungi una-due aziende e vai avanti. Se rimaniamo i quindici che siamo non abbiamo speranza. Progressivamente dovremmo coinvolgere i cinquanta-sessanta produttori che ruotano da qualche anno attorno al nostro gruppo.
– Avrebbe senso istituire una commissione di controllo assumendo dei professionisti e facendo pagare anche chi vuole entrare?
NIC.: No, perché si perde l'autenticità. E' un gruppo fondato sulla fiducia, la stima e l'affetto reciproci. Altrimenti poi si finisce come Joly che, per reggere tutto il sistema Renaissance, è stato costretto a fidarsi delle certificazioni di un organismo ministeriale. Quando fondammo Vini Veri e raccogliemmo le adesioni alla prima manifestazione di Villa Favorita, io e Joly parlammo in modo approfondito di come essere sicuri che i nuovi entrati rispettassero il disciplinare di *Renaissance de AOC*: la decisione comune fu di percorrere la strada dell'autocertificazione. Due questioni modificarono le intenzioni iniziali: in primo luogo la nostra scelta di coinvolgere produttori artigianali e interpreti di vini molto tradizionali, che non sempre avevano un retaggio di agricoltura biologica o biodinamica, cosa di cui Joly non si è fidato in pieno; inoltre le richieste di adesione erano cresciute in modo incontrollato ed egli, come responsabile di Renaissance Francia, pensò, per evitare pericolosi sputtanamenti, di fondare tramite Bellotti un gruppo referente in Italia di *Renaissance de AOC* e pose la clausola della certificazione ministeriale. La sua scelta era corretta e inevitabile nell'ottica di una grande crescita del gruppo, dove è quasi impossibile la conoscenza diretta delle persone.

Che cosa chiederesti al vino che non ti ha ancora dato?

– Che cosa non va in un sistema di controllo gestito da un organismo ministeriale?
NIC.: (*fortemente coinvolto*) Il sistema di controllo è parte di un regolamento attuativo del 1991 sull'agricoltura biologica che nei contenuti ne svilisce di fatto lo spirito originario. Uno degli elementi essenziali, ispiratore dei primi agricoltori biologici, era quello dell'artigianalità, della presenza diretta del contadino sulla propria terra. Questa legge è stata fatta a misura dell'agroindustria. Va benissimo che un'industria crei una linea di prodotti bio, però non c'entra nulla col significato originario. Ecco perché noi abbiamo detto: «Prima che bio, siamo artigiani integrati nella nostra terra, nel nostro contesto culturale. Questo gruppo si basa su un continuo mettersi in discussione, sul conoscere direttamente ciò che ci accade intorno, su una consapevolezza che aumenta ogni volta che ci incontriamo. Tra noi c'è una garanzia reciproca. Nel 1997 ho smesso di scrivere in etichetta che sono certificato; potrei tranquillamente farlo. Non se n'è accorto nessuno e la mia protesta è andata a farsi fottere, però è così. La legge è semplicemente un elenco di sostanze da usare, da non usare e alternative a quelle da non usare. Non basta.
MOR.: La legislazione sta chiaramente proteggendo l'agroindustria. Siccome il biologico è già stato abbastanza sfruttato dai media, ora funziona la nuova moda del biodinamico, masticato peraltro malamente, privo di contenuti e informazioni. Eppure la parola ha un significato bellissimo... Però nessuno riesce a coglierlo. Non credo che tutti debbano leggere Steiner, ma non accetto l'attuale consumo terrificante che se ne fa. Il discorso parte dalla coscienza dei produttori, dal lavoro serio che facciamo, la biodinamica deve aiutarci a migliorare la visione del contesto agricolo. I regolamenti sono importanti, ma anche fortemente avvilenti. Quando vedi il disciplinare dei vini biologici – anch'io sono certificata – ti viene da ridere. Ti dà solo delle soglie, ma nessuno stimolo ad andare più avanti.
– Non bastano le sempre più numerose manifestazioni in cui si parla di biodinamica?
MOR.: Nel giro dei "biodinamici" sono entrati molti produttori danarosi, pronti a fare un bel business, così certe associazioni da tempo assopite si sono riprese. Ora si fanno queste grandi riunioni in cui si mette dentro di tutto, il risultato è un grosso caos – forse inevitabile – ma che per ora conviene solo a chi sfrutta l'onda lunga della moda. La biodinamica merita rispetto perché dà informazioni di estrema profondità: per raggiungerle c'è un lavoro che devi fare con te stesso e con la vigna. Questo aspetto viene svilito. Uno diventa biodinamico in un anno: è tutto velocizzato, un modo di essere per nulla diverso da quello che un tempo era la scritta "vino barricato".
– Chi vi guarda e vi ascolta dall'esterno può pensare che siete snob, che temete di essere usurpati nella vostra posizione privilegiata di essere stati i primi.
MOR.: Un po' snob lo siamo. Mi sento di fronte a un muro che non si riesce ad aprire, per far entrare finalmente le tematiche importanti. Mi sono arrabbiata moltissimo,

Che cosa chiederesti al vino che non ti ha ancora dato?

anche se ho percepito quanto possiamo dare fastidio, quando i protagonisti di quello che tu hai definito l'*establishment* hanno fatto il manifesto in difesa del vino, perché ci hanno trattato da oscurantisti, contro la scienza, contro la tecnica. C'è un errore fondamentale, perché io non sono contro niente: io sono in attesa. Se vengo invitata a un convegno scientifico dove gli universitari si occupano seriamente della fisiologia della vite, se posso usare un prodotto meno tossico del rame, se posso lavorare in modo diverso, sono d'accordissimo. E' ovvio però che un'altra forma di scienza, quella superfinanziata dalle multinazionali della chimica e della biotecnologia, non mi interessa. Ma non è tutto...

– Cosa c'è ancora?

MOR.: All'ultimo convegno di produttori biologici a cui sono stata, ho visto che i consulenti parlano minacciosamente di tantissime malattie alzando solo terrore; questa è un'altra forma di potere. I problemi effettivamente ci sono, ma non possono essere affrontati senza prendere in considerazione il contesto e le relazioni all'interno di un ambiente. Tutto è frammentato. Se si sperimenta su una singola vite, non si riuscirà mai ad avere una visione d'insieme. Io a metà convegno me ne sono andata e me ne dispiace, perché mi piacerebbe molto avere maggiori relazioni con la scienza e la conoscenza. Non mi sento per nulla oscurantista e non mi sembra di aver scelto la via più breve; l'hanno fatto le persone che hanno firmato quel documento.

– Tra le quali ci sono molti enologi...

MOR.: Chi fa l'enologo potrebbe avere un lavoro meraviglioso: ti dà un discreto reddito, hai a che fare con una pianta bellissima, generosa e adattabilissima... E' possibile che nessuno di questi abbia voglia di cogliere il significato originale, che abbiano bisogno di cantine con grandi tecnologie, quando questo lavoro ti offre la possibilità di avere un'arte? E' possibile che ci sia questo avvilimento? Da qui viene fuori quel manifesto. E' vergognoso che abbiano scritto un documento di quel tipo, perché minacciati da pochi produttori naturali.

Cosa lasciamo ai lettori di Porthos?

RADIKON: Un seme che può crescere molto. Se però pensano che facciamo solo pubblicità, di noi rimarrà poco. Dipende da come lo leggeranno.

RINALDI: Le cose che vorrei per me: non essere ingabbiato nella retorica del mondo del vino. Quando dico tracciabilità, filiera, HCCP, 626, Cascina pulita, Vino sano... queste rispondono a un progetto di terrorismo burocratico che butta fumo negli occhi e nasconde i problemi veri.

– Ne hai abbastanza del vino, vero? (*risate*)

RIN.: Tutt'altro. Sono convinto della nostra realtà artigianale, se manteniamo una cor-

retta dimensione e l'etica che ci anima ora, avremo tutti un futuro e potremo esternare ad altri questa fiducia. Dovremo essere bravi a non chiuderci.
MORGANTI: Molta simpatia, perché i lettori di Porthos sono quelli che mi scrivono, che vengono a trovarmi.. Persone con le quali è sempre un bell'incontro umano. Una raccomandazione che posso fare è di non renderci personaggi; c'è quest'abitudine di creare piccoli miti. Certe volte io e Fabrizio ci si sente e si dice che ci si sta sulle palle da soli, perché la gente si aspetta da te un racconto, una visione.
VALENTINI: Penso che già sappiano molte cose. Mi auguro continuino a non seguire solo le mode, a trovare i vini di quei produttori che lavorano con passione e in maniera artigianale, perché nel loro vino non c'è solo liquido fermentato, ma anche, e soprattutto, amore e rispetto per la natura.
NICCOLAINI: Cercare di diventare il più possibile poveri e ignoranti, perché solo così si è veramente liberi; cercare la propria strada, svincolarsi da tutto ciò che non è realtà, fare un po' di pulizia di tutte le sovrastrutture che abbiamo e cercare un contatto diretto con me, con noi senza doverci apprezzare per forza. Creare un mondo vero basato su passaparola e fiducia reciproca. Bisogna trovare il modo per svincolarsi dalla dipendenza del denaro, diventare poveri e ignoranti... non è facile. Io ci sto provando.

Come l'ape regina è apportatrice di morte al fuco che la feconda, così qui si vorrebbe uccidere la tradizione dopo essersene serviti per rendere feconda e operante la legge. Ma se l'ape regina uccide la fonte della sua fecondità, per ragioni misteriose e profonde che mai mente umana ha saputo (e forse mai saprà) svelare, non per ragioni altrettanto misteriose e arcane si vuole far soccombere la tradizione. Nel nostro caso le ragioni sono facilmente individuabili e altrettanto non è difficile capire come lo strapotere monopolistico del capitalismo industriale voglia, ancora una volta, imporsi a danno dell'artigianato, che per secoli è stato gloria e vanto della nostra Terra.

Edoardo Valentini, dalla Conclusione della Tesi ***Il concetto e la regolamentazione giuridica dei vini a denominazione di origine*** Università degli Studi di Ferrara, Facoltà di Giurisprudenza, Anno Accademico 1967-1968