

# LE VIE DEL VINO SONO INFINITE

di Carlo Nicotera



Storia della famiglia Spada a caccia dell'isola dell'uva e di un ingegnere che divenne vignomanager. Viaggio a ridosso del vulcano spento di Roccamonfina tra vitigni di aglianico, falanghina e piedirosso. Una squadra di esperti, un lavoro fatto di passione e competenza, il successo in bottiglia.

Come è vero che le vie del Signore sono infinite. C'è chi rimane folgorato sulla via di Damasco e chi - più modestamente ma con altrettanta determinazione - riesce a cambiare la propria esistenza su un colle strano a ridosso del vulcano spento di Roccamonfina, per il colore rubino intenso (manco fosse seta antica di Samarcanda) di un vino fatto con le proprie mani e le proprie uve...

Roba antica, si potrebbe dire. E in qualche modo lo è, anche se si tratta di un'avventura moderna nel senso più pieno della parola. E cioè la capacità di modificare il corso di una esistenza, sull'onda di un rinnovamento della propria vita, della propria mentalità, delle proprie conoscenze.

Moderna è stata in questo senso la decisione - una quindicina di anni fa - di Adolfo Spada, ingegnere, figlio di ingegneri e padre di ingegneri, di chiudere la propria attività di impresa di costruzioni, per la non semplice constatazione e accettazione di un dato di fatto: "Non è più questo il nostro mondo, non sono più questi i nostri valori".

Ma come rimanere sul campo della vita senza perdere il nesso con il presente, con il senso del dovere, il rispetto del lavoro e di sé stessi? Ecco, questa è la storia breve, ma per molti versi enorme e profonda di una famiglia che "modernamente" ha accettato e

avviato una trasfigurazione del proprio esistere e lo ha affrontato con lo spirito mai domo dell'impresa professionale e non con la disinvoltura del diletterismo che, volendo, ci si potrebbe anche permettere... Ed è per questo che raccontiamo questa storia sull'Isola: perché anche qui si tratta di andare per rotte sconosciute alla ricerca di approdi e porti che diano un'accoglienza nuova al nostro ardore. E anche qui c'è stato da combattere con tempeste e fortunali che potevano lasciare il legno infranto sulle secche...

All'inizio, molti anni prima, nel 1973, c'è l'acquisto di una tenuta di trenta ettari a Galluccio, colline casertane sulle terre vulcaniche di Roccamonfina. Un territorio citato da Veronelli in quel piccolo breviario di un mondo che di lì a poco sarebbe scomparso, "Guida all'Italia piacevole" del 1969... Erano gli anni della prima guerra del petrolio, della paura dell'inflazione... Bisognava immobilizzare capitale e risparmi... Una tenuta, gran parte a vigna artigianale e "confusa": trebbiano, barbera, aglianico e secolari abitudini in mano al fattore factotum, il mitico Erminio.

La tenuta "Adolfo Spada" è rimasta lì fino a quella svolta del '96, quando papà Adolfo e il primo figlio ingegnere Vincenzo, decidono di trasformare la tenuta in azienda, mentre l'altro figlio Er-

nesto, prende la via della business administration e diventa un dirigente di Mediocredito Centrale prima, e poi negli anni fa un percorso di carriera in grandi banche come esperto di project financing...

Papà Adolfo e Vincenzo pensano alle cose in grande. Se vino dev'essere, che sia al top della gamma, se avventura dev'essere, che sia nel segno della scommessa di qualità.

L'investimento è imponente, a partire dal riferimento per indirizzare i prodotti dell'azienda. Viene ingaggiato uno dei nomi sacri della viticoltura mondiale, Riccardo Cotarella. Scelte ardite e impegnative. Tutte le vecchie vigne vengono estirpate, tranne cinque ettari di Falanghina nel ridosso della tenuta che viene chiamato Camporosso per il colore della terra. Dalla Francia arrivano i pali di castagno per reimpiantare centomila barbatelle di uva, anch'esse "allevate" in Francia.

E sulle colline dell'antico vulcano vengono messi a dimora vitigni di aglianico, falanghina e piedirosso. C'è l'aiuto dei fondi del Piano di Sviluppo Rurale della Ue, e con i fondi del Por si mette mano alla ristrutturazione di mille metri quadrati di cantina... E visto che in termini di qualità non si deve lesinare, la strategia prevede anche la cosiddetta vendemmia verde (quella di maggio, per ca-

pirici) per lasciare sulle piante solo il meglio del meglio. La prima vendemmia utile è quella del 2003.

Da ingegneri a vignaioli? Sì. Anche perché i due primi prodotti commercializzati "sfondano" subito. Il Sabus in onore del mitico fondatore della stirpe sabina (soprattutto passato alla notorietà dei crapuloni come il primo maestro vignaiolo dei popoli centroitalici) piace e si vende con il suo melange di un terzo, un terzo e un terzo di Aglianico, Piediroso e Montepulciano. E il Gladius (onore al nome di famiglia - 85% aglianico e 15% piediroso) che praticamente da subito - annata 2006 - ha il riconoscimento di ben tre bicchieri del Gambero Rosso. Un Nobel alla nascita. Tutto fatto allora? No, non funziona così, perché se le vie del Signore sono infinite, quelle del Paradiso sono lastricate di buone intenzioni e di errori. Troppe bottiglie prodotte, rete commerciale inaffidabile, strategia di marketing inadeguata, e per quanto i prodotti avessero un eccellente rapporto qualità-prezzo, uno scontro durissimo con la realtà degli anni 2007-2008: la crisi globale. Quella meravigliosa rivoluzione che aveva portato quasi allo sconforto prima, e alla felicità poi, il vecchio e tenace fattore della tenuta, Erminio, rischiava di finire lì con qualche bel trofeo in bacheca e la cantina piena di invenduto. "Forse è meglio se vendiamo". Ah, quante sono le prove a cui il Fato ci sottopone!! Le Scritture sono piene di esempi di fatiche, da Ercole a quel sanguigno signore - lui sì, vero inventore del vino e sufficientemente lucido nella sua ebbrezza da dare ascolto alle voci, tanto da mettersi a costruire un'Arca per sopravvivere a un imminente diluvio, e soprattutto per far sopravvivere oltre alle specie animali anche qualche preziosa barbatella di vigna per i festini del futuro. Ma sì, Noè ha indicato la strada: nelle cose che facciamo bisogna crederci.

E infatti in questa storia di gente che va per rotte stambe, ma mai alticce, c'è un altro signore che rimane fulminato sulla modesta via di Galluccio - e su quella aristocratica del vino - nell'ottobre del 2008. Data fatale per Ernesto Spada. L'ingegnere passato alla grande finanza, agli uffici arredati in pelle umana, e alla glaciale irrevocabilità dei numeri. Il caso vuole che mentre arriva un'offerta molto interessante per l'azienda, Ernesto decida di accompagnare papà Adolfo e il fratello alla Città del Gusto del Lingotto a Torino. C'è da ritirare un premio. E Ernesto si ritrova al fianco dei grandi nomi della viticoltura italiana, dagli Antinori ai Bondi Santi, a tanti altri marchi storici dell'arte vignaiola." Per quanto senza tradizione - racconta Ernesto - noi stavamo vicino, a fianco e dentro a un mondo che ha fatto la storia e la bellezza di questo Paese. Mi sono chiesto se non fosse giusto darci un'altra opportunità. E magari di vincere la sfida con un cambio di mentalità. Mi sono chiesto se si può

essere allo stesso tempo vignaioli e manager. Se potevo darvi un ruolo nuovo, quello di "vignomanager".

Le rotte per le "isole che ci sono" sono sempre complesse, ma si trovano. Ernesto chiede tre anni di tempo alla famiglia, si mette in aspettativa per un anno, lascia Firenze dove nel frattempo la sua vita aveva trovato ridosso sentimentale e successo professionale, toglie il frescolana d'ordinanza e indossa pèdole per scarpinare tra le vigne. Nasce una nuova squadra. All'enologo di casa (Luca Paparelli, un trentenne di Galluccio diplomato alla grande scuola di San Michele sull'Adige) e che dall'inizio aveva affiancato Cotarella per "tenere in casa un'arte, promuovere un giovane, e non rischiare di perdere in personalità per seguire le tracce assolute di Cotarella", vengono affiancati un agronomo (Sergio Pappalardo) e una grande esperta di comunicazione in questo campo, Monica Piscitelli, che appronta un piano di rilancio dell'immagine, dal sito alle manifestazioni in Italia e non solo. Ma soprattutto viene fatta una riflessione sul prodotto e sulle strategie di marketing con la consulenza del professore Eugenio Pomarici della facoltà di Agraria di Portici. E l'azienda decolla con cinque etichette che coprono fasce diverse di mercato. Vengono lanciati il Gallicius, rosso e bianco Doc, eccellente vino da tavola a 4,50 euro a bottiglia. Si punta su un bianco in purezza di falanghina (il Fiorflores, un Igt a 9 euro), il Sabus diventa piediroso in purezza (anche qui un Igt a 7,5 euro) e il Gladius viene ammorbido facendo l'invecchiamento non solo in barriques, ma anche in tonneaux (rovere da 500 litri invece di 250). La produzione 2009 arriva a 65mila bottiglie. La previsione per il 2010 è di centomila bottiglie. Vendemmia sempre fatta a mano. Etichette disegnate da un maestro della grafica, Michele D'Ambra, che vengono premiate dal Gambero Rosso.

"Certo che la mia vita è cambiata. - racconta Ernesto - Il vigneto mi emoziona ancora e senza fare della retorica, ritrovo una dimensione del tempo e del fare che mi è intimamente più congeniale. Anche se questa sfida ne ha aperto altre sul fronte della vita privata con mia figlia, per esempio. Ma i successi commerciali, con la creazione di reti distributive serie in Campania, nel Lazio, in Lombardia. Con le prime importanti esportazioni in Germania, Svizzera e Francia, mi danno la certezza che si possano conciliare il rigore e la passione. E se nel segno della passione ho fatto incidere sui nostri tappi che arrivano dal Portogallo la frase di Mario Soldati "Il vino è la poesia della terra", non mi fermo davanti alla necessità di tenere a bada i conti, la qualità, la personalità dei prodotti, il mercato, inteso come l'esigenza dei consumatori che non possono spendere cifre stellari per bere un buon vino. E se per fare questo devo fare anche un po' il Don

Chisciote contro un certo establishment del "circuito" dei critici e delle guide, io ci provo anche per rispetto di quei valori che 15 anni fa ci hanno fatto fare una scelta così difficile di cambiamento".

Anche Erminio, il fattore e nume tutelare della tenuta, ha scoperto il rigore che può creare nuova tradizione. E vincendo ataviche abitudini ha scoperto con Ernesto e la sua squadra il piacere della ricerca. "Se dobbiamo rimanere a fare i vignaioli - spiega Ernesto - dobbiamo farlo sul nostro territorio, recuperando, perfezionando e aggiornando certe tradizioni. Come fare, se non con un approccio anche qui serio, austero e perché no, innovativo?"

Così abbiamo due obiettivi. Uno relativamente semplice, un

Falerno. Che si scontrerà sul mercato con nomi affermati, importanti e di qualità. E l'altro assolutamente unico, dettato dal cuore, dalla passione, ma costruito con il rigore: il recupero dell'Asprinio. Quel vino che la tradizione vuole esser nato dal malriuscito trapianto di uve di Champagne nelle terre aversane e casertane e che ancora Mario Soldati, con Veronelli, definì "un piccolo grande vino". È un vino scomparso che però ancora a volte viene spacciato per tale, anche se si tratta di offensivi intrugli.

Così abbiamo fatto un'altra convenzione con l'università di Agraria. Abbiamo censito le vigne di diverse alberate (l'asprinio veniva coltivato su filari alti di pioppi, anche fino a 15 metri di altezza),

abbiamo fatto verifiche genetiche per esser certi di essere in presenza di Asprinio, poi abbiamo selezionato delle piante dopo una verifica sanitaria, e ne abbiamo trovata una sola con un virus curabile, mentre per le altre non c'era nulla da fare.

Questa pianta malata ma curabile è ora in terapia a Grugliasco, presso il centro (di riferimento europeo) di Patologia Vegetale. Se riusciamo a farla riprodurre, tra qualche anno riporteremo il vero Asprinio, fresco, acidulo, vagamente ambrato, con non più di 10 gradi d'alcol, sulle tavole campane e italiane. E daremo un senso a un atto d'amore per la nostra terra. Chissà, forse come manager sono troppo vignaiolo. Ma mi piace pensare che anche le vie del vino sono infinite".