

## IL LABORATORIO

La nuova Ocm ha **rivoluzionato** i rapporti all'interno del Consorzio di tutela dove è diventato al **calor bianco** il confronto fra piccoli e grandi produttori; **agricoltori di collina** e di pianura; voglia di indipendenza e mantenimento dello **status-quo**.

Euposia ha parlato con **tutti i protagonisti**. Perché dopo Soave **toccherà** anche ad altre realtà...

di Bernardo Pasquali

< A Soave la temperatura sta salendo...e non è un effetto del risveglio dei vulcani, o del cambiamento climatico, ma è la conseguenza di una discussione profonda fra gli associati del Consorzio di Tutela che ha palesato una frattura seria fra grandi e piccoli; fra agricoltori di collina e di pianura; fra potere decisionale e base associativa... uno sconvolgimento che rende Soave un vero e proprio "laboratorio" su come si riorganizzeranno, su come lavoreranno, su chi rappresenteranno i Consorzi di

tutela nei prossimi anni. Com'è noto la nuova Organizzazione comune di mercato ha cambiato le regole sulle quale negli ultimi decenni si è retto il mondo del vino, italiano ed europeo. Un cambiamento non neutro che ha effetti diversi a seconda della prospettiva dei singoli produttori che ora si possono - almeno, chi può - muoversi in piena libertà scegliendo anche formule associative diverse, magari a geometria variabile, nelle quali ritrovarsi fra "pari" (piccoli con piccoli, grandi con grandi e così via).

Una pericolosa frammentazione? Il segnale, all'opposto, di un rinnovato e acceso interesse per la "casa comune" che è il Soave: un contesto di circa 7000 ettari dove convivono pianura e collina; pergola e guyot; Garganega e Trebbiano; il piccolo viticoltore e una delle più grandi Cantine Sociali d'Italia. L'abbandono "della casa del padre" o la costruzione, dal basso, di un nuovo sistema di relazioni? Da queste discussioni nascerà, con tutta probabilità, un nuovo modello valido anche per altri Consorzi di tutela, di

## COSA ACCADE A SOAVE?



aree altrettanto importanti, dove convivono più anime.

Per questo, la vicenda di Soave non riguarda soltanto Soave e i suoi 2mila500 produttori, ma rappresenta il paradigma delle prossime "relazioni sindacali" nel mondo del vino.

Euposia ha parlato con tutti i protagonisti di questa vicenda.

E queste sono le loro interviste.

### **Stefano Inama** **"Vignaioli del Soave"**

A spiegare le ragioni del gruppo di produttori che è uscito dal Consorzio di tutela è Stefano Inama, uno dei protagonisti della *renaissance* del Soave dopo gli anni della grande caduta d'immagine negli Anni Ottanta. Spiega ad Euposia: "Il casus belli è stato certamente la presa di posizione

unilaterale da parte del Consorzio di dire a metà della stagione: "Riduciamo le rese". Una modalità operativa scorretta: non si possono cambiare le regole del gioco di una partita a fine primo tempo. Non è possibile che un viticoltore che ha potato per ottenere 140 qli/ha alla fine si veda declassare perché doveva invece raggiungerne al massimo 120. Per chi vende l'uva è un danno economico notevole. Questa è stata una trovata solamente a salvaguardare le giacenze delle cantine sociali. E quando la situazione sfiora minimamente gli interessi della Cantina Sociale tu non conti più niente, non vieni neanche interpellato. Vieni stralciato! A questo punto io mi sono sentito di uscire da questo consorzio e ho detto basta! Il progetto dei Vignaioli del Soave è una presa di

posizione netta da parte di 13 aziende storiche e di prestigio".

Non vuole essere una scelta contro, afferma Inama, ma una scelta per il Soave di qualità e quindi un impegno ancora più grande per la valorizzazione della denominazione. Valorizzazione della proprietà delle uve, almeno il 51% di quelle vinificate, e della specificità del Soave: gli altri vini vengono prodotti soltanto marginalmente.

Arrivare ai "Vignaioli del Soave" ed all'uscita dal Consorzio di tutela non è stata una scelta facile e uno dei fautori di questa decisione è stato il "maestro del Soave" Leonildo Pieropan.

Decisione non facile se, ad esempio, all'inizio il gruppo era più esteso di quanto non lo sia oggi. Gli incontri si sono succeduti durante la primavera e l'estate. La prima uscita pubblica è



stata l'ultima edizione del Soave Versus nei primi giorni di settembre. "La scelta di andare al Soave Versus cercando una distinzione a noi è sembrata una cosa normale - rimarca oggi Stefano Inama (nella foto in questa pagina col papà Giuseppe, recentemente scomparso) -. Non voleva essere una presa di posizione contro gli altri produttori amici. Anche quanto scritto nello striscione "260 ettari di eccellenza" non voleva sottendere necessariamente il fatto che quelli degli altri non lo fossero. Ci hanno fatto togliere la scritta e mi è sembrata una cosa ridicola. Comunque non vorrei che si fraintendesse il nostro impegno per questo territorio. Si è cercata una distinzione per affermare un modo nuovo di proporre il Soave. Vogliamo parlare di qualità delle uve in vigneti storici e di collina. Vogliamo elevare il concetto del valore della garganega su terreno vulcanico. Crediamo che proporre allo stesso modo un Soave di collina e un Soave di pianura non sia corretto. Nemmeno rispettoso degli sforzi economici completamente opposti tra le due situazioni. Porre dunque il segno di "Vignaioli del Soave" su

una bottiglia significa garantire al consumatore l'alta qualità del prodotto. L'alta qualità delle uve di provenienza, da territori estremamente vocati. Pratiche enologiche rispettose dell'identità dei vitigni. Coerenza sul mercato, dove si cerca al massimo di sostenere un prezzo decoroso che dia valore al prodotto e non lo sottoponga a svalutazioni che minano la credibilità e allontanano il consumatore". I Vignaioli del Soave sarà un gruppo che apparterrà alla Federazione Italiana Vignaioli Indipendenti che raggruppa molte aziende di prestigio su tutto il territorio nazionale. "Il nostro protocollo tra produttori è stato accolto molto favorevolmente dalla FIVI e siamo il primo gruppo coordinato di una stessa denominazione che si affilia ad essa. Non abbiamo ancora deciso se attivare delle forme coordinate di commercializzazione e probabilmente non sarà necessario in quanto non è quello il nostro obiettivo. Stiamo realizzando un sito che avrà la funzione di evidenziare i valori di questo progetto. La promozione sarà l'impegno principale di questa nuova formazione. Noi non crediamo che quanto sta

facendo il Consorzio ci rappresenti del tutto. C'è troppa politica e troppa ricerca di un cooperativismo vecchio stampo che non appartiene alla nostra storia e al nostro modus operandi nei confronti del mercato nazionale ed internazionale". Fino a dicembre 2011 tutte le 12 aziende saranno ancora nel Consorzio anche se come soci dimissionari. Prossimi obiettivi saranno la registrazione dello statuto e la sottoscrizione di una progettualità comunicativa strategica per avviare un nuovo rapporto con la distribuzione italiana ed estera. Saranno sforzi congiunti per dare spinta all'idea di un grande vino da territorio. Saranno i vini a parlare, saranno gli uomini e il loro coraggio. Saranno l'intraprendenza e la storia di grandi vignaioli. "Quando ci siamo seduti al tavolo e abbiamo deciso ci siamo guardati tutti negli occhi. Sapevamo che questa nostra decisione avrebbe potuto incontrare una grande diffidenza e anche contrasto. Abbiamo scelto di scendere allo scoperto e giocare la partita della qualità fino in fondo. Una scelta che speriamo possa coinvolgere anche altre aziende che fino ad ora

hanno deciso di stare alla porta per capire cosa succederà. Noi siamo aperti a tutti coloro che la pensano come noi e credono che per il Soave non esistano tanti se e tanti ma. Serve un grande sforzo comune delle aziende agricole per dare forza all'immagine di questo territorio che tutti amiamo e sentiamo unico e incomparabile".

### **Arturo Stocchetti** **Presidente Consorzio di Tutela del Soave**

Non si può negare che quanto sta accadendo a Soave lasci un po' contrariato il presidente del Consorzio del Soave, **Arturo Stocchetti**. Lo lascia intendere chiaramente quando afferma che «Il modo con cui le 13 aziende si stanno proponendo non mi sembra corretto! Quanto accaduto alla manifestazione Soave Versus (una striscione appeso dal gruppo dei Vignaioli del Soave aveva rimarcato i loro...260 ettari di eccellenza. N.d.r.), la volontà di scegliere la via della distinzione con uno spazio delimitato, le magliette e quant'altro mi hanno lasciato perplesso e un po' amareggiato».

Arturo Stocchetti è un piccolo produttore del Soave che da anni è impegnato nel Consorzio. Crede fermamente nel valore di questo strumento: «L'Ocm l'avrà certamente cambiato ma non per questo ne ha intaccato il valore aggregante».

Tenere aperto un tavolo di discussione costruttiva è imperativo oggi per Stocchetti: «Significa far crescere la denominazione, così diversificata e ricca di identità. Non era mai capitato che un gruppo così importante di aziende scegliesse palesemente lo "strappo" dal Consorzio. Ma, soprattutto, nessuno di loro ha lasciato una giustificazione ufficiale a questa decisione. Hanno solo presentato una dichiarazione formale di recessione dal Consorzio. Troppo poco per un gesto così grande!».

*Veniamo al casus belli: alla decisione di rivedere, senza una discussione appropriata, le rese ettaro e superare il problema delle giacenze. L'avete fatta soltanto per le cantine sociali?*  
«Credo che le Cantine Sociali, nelle grandi tematiche del Consorzio, non abbiano mai

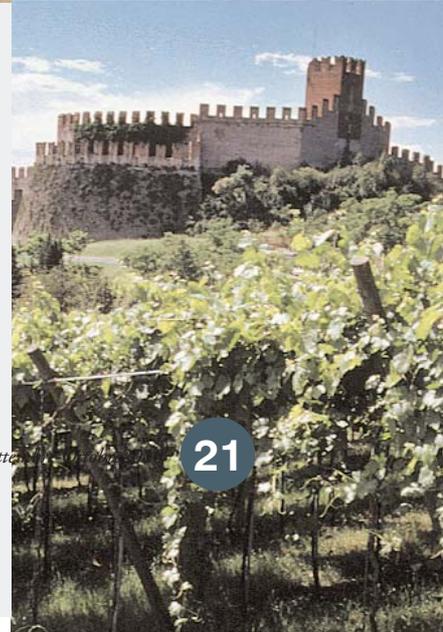
dettato legge. Anzi! Sono sempre state inclini al dialogo e al rispetto delle posizioni dei piccoli produttori - risponde Stocchetti -. Anche in questo caso hanno accolto da parte mia la richiesta di derogare alla nuova disposizione del disciplinare proprio per venire incontro a quei piccoli produttori che avrebbero potuto soffrire di più della perdita di resa a DOC nelle loro vigne. Si sono dimostrate responsabili e attente senza pregiudizi, senza opporre barricate».

Arturo Stocchetti sa che la decisione dei Vignaioli del Soave è una presa di posizione forte e che sarà forse difficile ricucire lo strappo. «Nel futuro ci saranno decisioni impor-



tanti che riguarderanno la denominazione e quindi anche le 13 cantine dei vignaioli. Chi sta fuori dal Consorzio purtroppo non avrà voce in capitolo e, francamente, considero la loro assenza un fatto molto negativo per tutti».

Il Presidente non vuole però che si creino eccessive fratture tra i principali interpreti della storia e del successo del Soave: «Non è vero che si tratta di una denominazione in crisi. Abbiamo dati confortanti sulle vendite





del vino. E' anche per questo che io farò di tutto affinché si remi tutti verso un'unica direzione che è quella della legittimazione di questa grande DOC italiana. Dirò di più, avrei piacere che nel prossimo Consiglio di Amministrazione I Vignaioli del Soave possano essere presenti con un proprio rappresentante».

«Vorrei anche capire - prosegue Stocchetti - come mai delle 27 aziende dei primi incontri di questa primavera solamente 13 hanno continuato l'avventura dei Vignaioli del Soave. Io ero favorevole al fatto che un importante gruppo di aziende agricole potesse ottenere maggiore forza nel consiglio. Ne avrebbe beneficiato la denominazione. Avrebbero anche potuto rimanere soci della Federazione Italiana Vignaioli Indipendenti, in quanto lo statuto nazionale non preclude la possibilità di appartenere ad altri soggetti associativi. Sarebbe stata una grande opportunità».

L'attività del Consorzio proseguirà comunque e, come afferma **Aldo Lorenzoni**, «Se è pur vero che le attività si sono ridimensionate e, in generale per tutti, la disponibilità economica è scesa vertiginosamente, è altrettanto vero che il nostro Consorzio ha già recuperato le risorse dello scorso anno grazie ad una politica attenta all'acces-

so ai finanziamenti come vuole la OCM. Questo è sicuramente merito di una macchina amministrativa ben oliata che da anni ha sviluppato idee e ricerca sul territorio soavese.»

Aldo Lorenzoni, direttore del Consorzio e anima da più di dieci anni delle iniziative di valorizzazione della DOC, non si allarma più di tanto di quanto sta accadendo in terra Soave: «Io credo che ancora una volta qui si stia realizzando un vero e proprio laboratorio che anticipa quanto avverrà e sta avvenendo in altre denominazioni. Ci sono molte anime come è giusto che sia per una Doc di quasi 7 mila ettari. Ma queste anime sono il valore aggiunto che credo alla fine aiuterà l'immagine del Soave. Questa vicenda dei Vignaioli è un forte esempio della voglia di aggregazione che esiste tra i produttori. Il fatto che 13 grandi si uniscano per escogitare strategie di valorizzazione dell'immagine nei mercati nazionali ed internazionali rafforza le potenzialità di tutti. Questo soprattutto succederà se tutti resteranno uniti nel nome del Soave e se non si forzeranno distinzioni o si prenderanno distanze!».

#### **Sandro Gini** Produttore

E' un fattore di cuore quello che lega

**Sandro Gini** al Consorzio del Soave.

Suo padre assieme a Martinelli e Marchioni ne sono stati i fondatori negli anni '60. Ma c'è anche rispetto per quanto compiuto sino ad ora da parte dello staff e di tutti quanti si sono impegnati a far valere la denominazione in Italia e nel Mondo.

«Mi dispiace che un gruppo di amici - spiega così ad Euposia - con cui si era iniziato un bel progetto di convergenza su importanti tematiche e strategie per il Soave, oggi non sia più con noi. Potevamo essere più forti insieme! Io ho sempre creduto nella condivisione e questo è il motivo per cui non ho accettato di uscire dal Consorzio».

Sandro Gini è proprietario di una delle più affermate aziende agricole del Soave e racconta delle grandi difficoltà che ha dovuto superare per promuovere nell'alta ristorazione un'etichetta con scritto il nome Soave. «Eppure, non ho mai pensato di retrocedere sul fatto di evidenziare Soave! Credo che sia il vero motivo per cui abbiamo deciso di imbottigliare. Un tributo alle nostre terre d'origine. Il rispetto per i nostri genitori che per queste terre hanno dato tutto!». Con i suoi cru è riuscito a far innamorare il consumatore anche d'oltreoceano e questo risultato se l'è guadagnato sul campo con grande orgoglio e consapevolezza.



«L'epilogo di quanto accaduto qui a Soave è per me difficilmente comprensibile anche se lo rispetto. Ho agevolato personalmente incontri tra tutte le anime della denominazione. Le riunioni le tenevo qui a casa mia. Ne ero orgoglioso. Vedere su uno stesso tavolo storici produttori con nuove piccole realtà e grandi soggetti cooperativi non era da tutti i giorni. Ho promosso cinque incontri. Successivamente si sono consolidate 27 aziende che potevano diventare un grande soggetto interlocutore per rafforzare la loro posizione nel Consiglio Direttivo del Consorzio. Non è andata così. Ho trovato molte resistenze da parte loro quando ho chiesto di entrare a far parte del Consiglio. Eppure i numeri erano stati ampliati a sei membri da due che erano precedentemente».

Come i Vignaioli, Sandro è convinto che sia fondamentale salvaguardare la viticoltura di collina e crede che si debba dare più reddito a chi produce in territori così difficili e naturalmente meno produttivi: «Con loro condivido quotidianamente la difficoltà di un mercato sempre più complicato ed esigente. Condivido i principi di qualità che hanno fatto diventare grande il vino Soave nel mondo. Non condivido oggi il modus operandi! Perché uscire dal Consorzio? Cosa ha fatto di male?

Io credo che anche con la pratica delle rese ettaro sia riuscito alla fine a salvaguardare, per un anno, con le deroghe, il valore delle uve dei viticoltori di collina. Come volevamo noi piccoli produttori. Andando anche contro gli interessi delle cantine sociali».

Oggi Sandro Gini, insieme con **Antonio Fattori**, sta elaborando un progetto di coinvolgimento delle aziende agricole che sono rimaste dentro il Consorzio. «Non ci stiamo inventando nulla. Era quello che dovevamo fare prima insieme ai 13. L'idea di creare un soggetto forte di piccoli e medi produttori all'interno del Consorzio mi è sempre sembrato importante e inalienabile. Abbiamo, come produttori, delegato per troppo tempo ed era giusto dare un forte segno di presenza. Lo faremo comunque senza di loro ma auspichiamo che possano esistere nel futuro momenti fondamentali di convergenza su decisioni strategiche per la nostra denominazione».

«Non lo facciamo per distinguerci dalle cantine sociali semplicemente. È una necessità logica. Abbiamo mercati differenti. Esigenze gestionali differenti. Visioni ed opportunità produttive che non possono coincidere. Ecco allora la decisione di proseguire in quel progetto di condivisione tra un

gruppo omogeneo di aziende agricole rimanendo però dentro il Consorzio. Per noi l'unico modo di incidere seriamente e proficuamente sul futuro delle nostre realtà».

Gini non sa ancora indicare i tempi per l'attivazione di questa nuova aggregazione, ma ha già prodotto le basi con Fattori e diversi altri per un nuovo soggetto identitario e indipendente intraconsortile. I principi saranno maggiore trasparenza e severità sui controlli in vigna da parte degli organi competenti previsti dall'OCM.

Un fattore importante che li distinguerà dai Vignaioli del Soave sarà quello di essere proprietari del 100% delle uve e non di solo il 51%. Si vuole inoltre chiedere al Consorzio un osservatorio sui prezzi per garantire il consumatore e dare dignità a tutto il Soave.

**Bruno Trentini**  
**Direttore generale**  
**Cantina di Soave**

«Sono assolutamente favorevole al fatto che viticoltori e imbottiglieri abbiano il senso di responsabilità per uscire allo scoperto nel mercato. Quindi non vedo negativamente quanto si è deciso da parte dei Vignaioli del Soave. Questo aiuta tutta la DOC se è proposto con rispetto per tutto il



Soave senza inutili contrapposizioni». Bruno Trentini è il d.g. della Cantina Sociale di Soave. Un soggetto fortissimo nel contesto produttivo veronese, non soltanto nella denominazione del vino bianco per eccellenza ma anche nella Valpolicella. Nel Soave in modo particolare controlla 6mila (mille800 di collina) dei quasi 7mila ettari vitati totali. Vuol dire 2200 soci e 27 linee di pigiatura.

Per bottiglie vendute è la prima realtà in Italia.

«C'è molta disinformazione quando si parla di Soave e non è giusto confondere il valore della denominazione con i risultati delle aziende.

La DOC Soave sta bene!

Questo è un dato di fatto che viene dai numeri. Non solo sta aumentando la vendita, ma addirittura tengono i prezzi. Se dieci anni fa, dopo il vino da tavola il Soave era il vino bianco più economico, oggi invece risulta essere in assoluto il vino quasi più caro. E' l'unica denominazione che tiene i prezzi».

«Noi della Cantina Sociale abbiamo un dato inequivocabile che è un plusvalore del 7% sul valore delle uve dell'ultima vendemmia che verrà remunerato.

Insomma i dati sono molto diversi da quanto si vede scritto su molti network e giornali. Stiamo mantenendo in pratica il valore delle uve a più del doppio del valore definito dalla Camera di Commercio».

Tornando a quanto sta accadendo tra i produttori della denominazione Bruno Trentini ammette: «Lo smarrimento che stanno vivendo molte aziende agricole è dovuto al fatto che il mercato HoReCa, al quale sono completamente indirizzati, sta vivendo una crisi molto forte. Si parla di un meno 40% sul mercato tradizionale e quindi questo comporta la voglia di corporativismo.

Per quanto riguarda i prezzi, non è poi vero che la Cantina Sociale si propone con prezzi bassi. Noi nell'HoReCa siamo tra quelli che vendiamo a più caro prezzo e siamo addirittura in crescita.

Vendiamo il nostro Soave Rocca Sveva in uscita dalla cantina a 4,99 €.

Mi sembra un valore che rispetta l'importanza del rapporto qualità prezzo e del Soave stesso. La nostra politica è quella di tenere alti i prezzi e non di svalutare il prodotto.

Bisogna però saper differenziare il prodotto in base ai mercati - aggiunge Bruno Trentini - quello moderno che si basa sulla media e grande distribuzione e il tradizionale Hotel Ristoranti e Catering. Tanto per dire, se dovessi confrontarmi con i 13 vignaioli del Soave posso affermare senza dubbio che solo due di loro tengono i prezzi più alti dei miei!».

Secondo Trentini quindi non è un problema del Soave, ma di saper leggere i mercati. Oggi voler rimanere radicati solo nel canale HoReCa significa caricarsi di una criticità troppo alta che si spera col tempo possa affievolirsi.

L'impegno internazionale della Cantina in questi ultimi anni per far valere l'immagine del Soave è ragguardevole.

«Investiamo un milione di euro per far rinascere il Soave negli Stati Uniti.

Stiamo investendo molto nella fascia di mercato definita Millennium, ovvero quella dai 23 ai 34 anni che non ha vissuto l'immagine fortemente negativa imposta da alcune cantine veronesi negli Anni Ottanta.

Non è facile ma ci stiamo riuscendo e il Soave sta risalendo la china in maniera sistematica. Credo che questo forte impegno della Cantina vada a beneficiare anche le cantine dei privati. E noi ne andiamo fieri». >