

Civiltà del bere

MENSILE DI INFORMAZIONE, DOCUMENTAZIONE E DIFESA DELLA QUALITÀ

**10 cocktail
per l'estate**

•
**I bianchi
di Jerry**

•
**Una cenetta
"vista mare"**

•
**Produzione:
l'Europa
perde terreno**

•
**La grigliata
senza segreti**



**Anno XXIX N° 7/8
LUGLIO/AGOSTO 2002**

Sped. Abb. Post. VIRCOM 45%

Art. 2 comma 20/b L. 462/96

€ 4,60 (IVA inclusa)

Editoriale L'Espresso S.p.A.

Via C. Menotti, 11/D - 20129 Milano

C'è qualcosa di particolarmente affascinante in un produttore di vino che descrive la sua vita pre-vino nel modo seguente: «Avevo un ristorante a Roma, distribuivo vini italiani a New York dal 1982 al 1986 e prima ancora ero un vagabondo senza precisa meta». Questo il cappello di un lungo articolo della MW Jancis Robinson apparso sul *Financial Times* che narra degli exploit di Andrea Franchetti come produttore di vino e attuale fenomeno osannato negli Usa e in Gran Bretagna. Una pagina del "Business Times" sottotitola: "In soli otto anni Andrea Franchetti ha trasformato una terra di bosaglia in una delle più raffinate proprietà vinicole in Toscana" per poi dedicargli grandi elogi.

Robert Parker Jr. in un suo *The Wine Advocate* dello scorso anno, lo descrive così: "Un ricco aristocratico e produttore autodidatta di vino, ma anche legato ad amici come Jean-Luc Thunevin, Franchetti ha prodotto dei vini notevoli che offrono complessità e accattivante ricchezza. I suoi vini del 1999 sono superbi, e maggiormente ancora i prodotti dell'anno 2000. Se il famoso 'Cheval Blanc' di Bordeaux fosse prodotto in Toscana sarebbe qui a Trinoro. I suoi vini sono altamente raccomandabili...".

Breve: successi strepitosi che nascono dalla volontà di vincere di un pioniere della produzione il quale però viene da una famiglia di pionieri in tutti i campi. Ai baroni Franchetti mancava solo l'aureola come viticoltori. Altre ne hanno conquistate nei tempi passati come mecenati, imprenditori, agricoltori, bonificatori di terre, esploratori, artisti, speleologi e benefattori lungo l'intero Stivale. Vale ricordare quel Giorgio Franchetti che, un secolo fa, salvò dalla rovina la Cà d'Oro di Venezia riportandola al suo splendore originale e colmandola di tesori d'arte in quella che oggi è nota come la "Galleria Franchetti", e costituisce il museo del Palazzo veneziano. O quel Carlo Franchetti che scalava montagne e scendeva nelle grotte come speleologo e che diede a Cortina d'Ampezzo le sue prime due teleferiche, quella del Pocol e del Faloria. (Loro era la Fait-Funivia Acra Italiana Turistica, e non un anagramma della Fiat...). O quel barone Raimondo Franchetti che fu esploratore e scoprì la Danecalia etiopica laddove nessuna comitiva, prima di lui, era sopravvissuta. O ancora quel Giorgio Franchetti odierno (zio di Andrea...) che è uno dei più noti collezionisti d'arte contemporanea, mecenate e lungimirante che ha lanciato nomi come Cy Twombly (suo cognato) Ceroli, Schifano e tantissimi altri.

La lista sarebbe lunga ed implicherebbe la citazione dei tanti castelli e palazzi a Venezia, in Piemonte, in Alto Adige e un po' dovunque, che furono acquistati e riportati alle loro condizioni originali dai Franchetti insieme alla bonifica di terreni ed altro. Furono nominati baroni per meriti da Vittorio Emanuele figlio di Carlo Alberto. E i loro meriti li seguono come una scia tuttora.

Andrea Franchetti aggiunge semplicemente un mattone alla piramide che caratterizza questa famiglia ed il suo operato. Una pubblicazione italiana, che gli ha dedicato un capitolo corposo parlando della Tenuta di Trinoro in Val d'Orcia, dove Andrea produce i suoi vini, spara un titolo a piena pagina che recita: "Quell'angolo di St. Emilion in provincia di Siena".

Chiediamo a lui stesso come sia andata questa straordinaria avventura che lo vede oggi in testa alla classifica dei vini italiani venduti "en primeur" all'estero. «Avevo deciso di fare il migliore vino del mondo», narra Andrea muovendosi nel suo rustico casale, spartano e quasi vuoto di mobili (solo antichissime rarità...), che è però già apparso sulle più prestigiose riviste di case e arredamento. «Arrivato



Andrea Franchetti, con la sua Tenuta di Trinoro, ha aggiunto un mattone alla piramide di successi della sua famiglia



in Val d'Orcia mi innamorai subito dei panorami e della terra. Mi dicevano che qui potevano solo pascolare pecore perché il terreno era troppo argilloso, ostile e del tutto negativo per imprese agricole. Una sfida? Ho subito acquistato casali e terreni. Con cautela, all'inizio. In pratica 200 ettari, 5 casolari, 23 ettari di vigneto, 120 di seminato e 20 di bosco.

«Erano i primi Anni '90. Ma mi sono allargato quasi subito. Ossia dopo aver trascorso un periodo in Francia indottrinandomi sulla produzione di vino e chiedendo i migliori consigli ai migliori enologi. Sono tornato a Trinoro con un'équipe di assistenti ed enologi, un bagaglio di vitigni e barrique e mi sono messo all'opera... Fare il vino come l'ho fatto io è un capriccio, il capriccio è un'azione del piacere, pertanto il vino finisce col diventare un monumento al piacere che sorge in qualche posto e che da lì emana il suo richiamo».

Un capriccio costoso... osiamo dire, pur sapendo che Andrea deve la sua fortuna anche alla madre, un'americana del Sud Carolina con impresa tessile. «Un vino fatto per il mercato costerà sempre meno di un vino fatto per capriccio. Il Sassicaia insegna. E il mercato non crea ma segue le orme del piacere. La mia squadra ha fatto il miracolo. Nel '97 ho portato le mie produzioni a Bordeaux, dove si assaggiano 5.000 vini diversi, e le cose sono accadute del tutto casualmente. Ho semplicemente messo le mie bottiglie, prive di etichetta e senza qualificazione, vicino a quelle degli Châteaux con i prezzi più alti. Il palato degli esperti ha deciso di eleggermi vincitore. Hanno stabilito prezzi che pareggiavano e superavano perfino alcuni dei più noti vini locali. Tutto venduto dalla Thunevin di Bordeaux...».

– Ma hanno capito che si trattava di un vino italiano?

«Dopo... dopo la scelta fatta. Non potevano fare marcia indietro, così hanno ingranato una marcia superiore. Vincere una corsa contro 4.999 concorrenti francesi non è cosa da poco. Comunque l'identico successo si è ripetuto l'anno successivo, il 1998. Sicché ho subito cominciato a vendere con dei négociants inglesi ed 'en primeur'. In pratica non mi sono mai immesso nel mercato e nella concorrenza italiana avendo subito superato la Manica e l'Atlantico».



«Nel giro di 5 anni ho poi incrementato la produzione, sempre sostenuto dai miei négociants e dalle tabelle di marcia internazionali, senza intoppi e senza problemi. Posso affermare di saperne poco o niente del marketing italiano. Ho fatto il passo più lungo della gamba e mi è andata bene. Come mi fossi trasformato, per caso ma anche per testardaggine, in Gulliver. So che molti produttori italiani si sono irritati per il mio modo di procedere poco ortodosso. Ma a che serve seguire certi tracciati se esistono scorciatoie? Rischiose ma esistono».

– Il segreto?

«Il diradamento. Potare corto. La selezione che seguo di persona. Il lavoro nelle vigne che affronto insieme ai contadini... a volte acino per acino... Butto, taglio, spreco. Poi lascio riposare i miei vini per almeno tre anni... Insomma, il segreto sta nel non distrarmi mai dall'andamento dell'azienda e della viticoltura, nemmeno quando dormo... In cantina invece non ho enologi, faccio io, con l'assistenza del mio fattore e direttore di cantina che si chiama Stefano, la mia spalla».

– Il futuro?

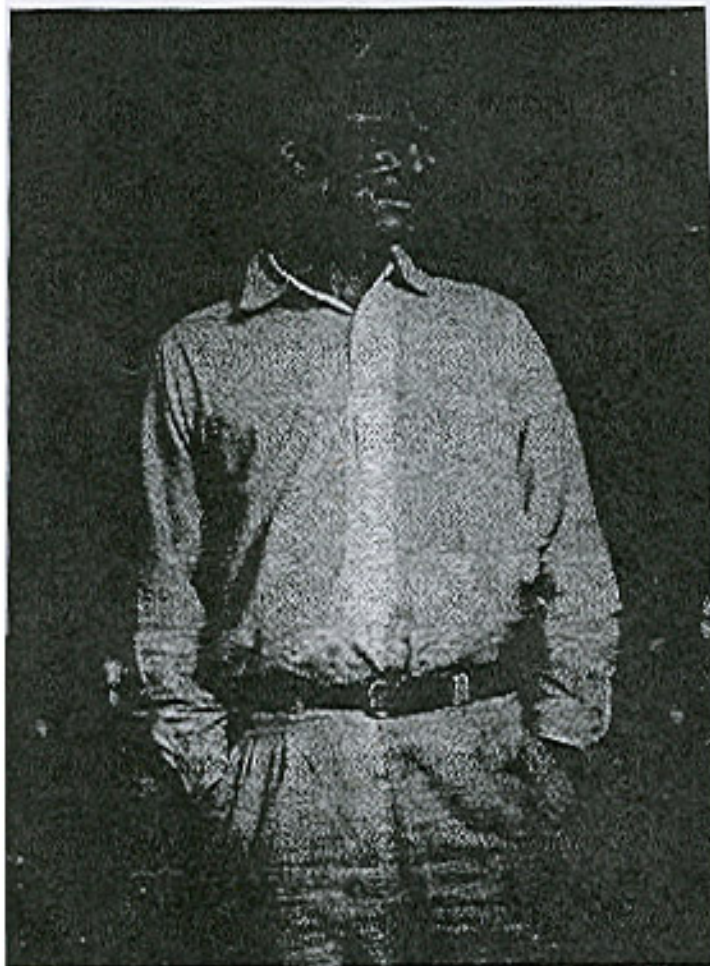
«Sto investendo nel Sud dell'Italia, sull'Etna. Ho acquistato una proprietà di 70 ettari... Ho anche intrapreso un viaggio, e buttato giù qualche idea, in Ungheria, perché mi sono innamorato del Tokaji... Ma non desidero parlare anticipatamente di queste imprese. Quando sarà il momento, con le bottiglie in mano, deciderò il da farsi. Io mi lascio sedurre dalla magia dei luoghi che visito e parto da lì. Perché sono assolutamente convinto che chiunque può fare del grande vino, e quasi dovunque, purché segua meticolosamente certe pratiche e sappia adeguare i vitigni ai terreni valutandone attentamente le caratteristiche, senza mai peccare di avarizia o pressapochismo. Ogni terreno, anche quello di un vulcano, ha, da qualche parte, un vitigno che gli si può adattare. Bisogna essere pignoli e avveduti, avventurosi ma anche precisi. Vincere è sempre il risultato di una forte concentrazione, qualunque strada si intraprenda. Anche quella sportiva... Questo l'ho imparato dai geni della mia famiglia. Dal pionierismo che ci ha sempre contraddistinto. Puntiamo comunque sempre al meglio ed alla perfezione».

I suoi due grandi prodotti vincenti si chiamano "Tenuta di Trinoro" e "Palazzi". Per il "Palazzi" trattasi di Cabernet franc e Merlot. Per il "Tenuta di Trinoro", Cabernet Franc, Cabernet Sauvignon, Merlot e Petit Verdot.

C'è poco da aggiungere a quanto narra Andrea Franchetti, che le giornaliste americane definiscono una personalità avvincente con il carisma di un grande divo cinematografico. Un John Wayne del vino. Perché no?

Advocate dello scorso anno, lo descrive così: "Un ricco aristocratico e produttore autodidatta di vino, ma anche legato ad amici come Jean-Luc Thunevin, Franchetti ha prodotto dei vini notevoli che offrono complessità e accattivante ricchezza. I suoi vini del 1999 sono superbi, e maggiormente ancora i prodotti dell'anno 2000. Se il famoso 'Cheval Blanc' di Bordeaux fosse prodotto in Toscana sarebbe qui a Trinoro. I suoi vini sono altamente raccomandabili...".

Breve: successi strepitosi che nascono dalla volontà di vincere di un pioniere della produzione il quale però viene da una famiglia di pionieri in tutti i campi. Ai baroni Franchetti mancava solo l'aurcola come viticoltori. Altre ne hanno conquistate nei tempi passati come mecenati, imprenditori, agricoltori, bonificatori di terre, esploratori, artisti, speleologi e benefattori lungo l'intero Stivale. Vale ricordare quel Giorgio Franchetti che, un secolo fa, salvò dalla rovina la Cà d'Oro di Venezia riportandola al suo splendore originale e colmandola di tesori d'arte in quella che oggi è nota come la "Galleria Franchetti" e costituisce il museo del Palazzo veneziano. O quel Carlo Franchetti che scalava montagne e scendeva nelle grotte come speleologo e che diede a Cortina d'Ampezzo le sue prime due teleferiche, quella del Pocol e del Faloria. (Loro era la *Fait-Funivia Aerea Italiana Turistica*, e non un anagramma della Fiat...). O quel barone Raimondo Franchetti che fu esploratore e scoprì la Danalia etiopica laddove nessuna comitiva, prima di lui, era sopravvissuta. O ancora



Andrea Franchetti, con la sua Tenuta di Trinoro, ha aggiunto un mattone alla piramide di successi della sua famiglia

in Val d'Orcia mi innamorai subito dei panorami e della terra. Mi dicevano che qui potevano solo pascolare pecore perché il terreno era troppo argilloso, ostile

mi vincitore. Hanno stabilito prezzi che pareggiavano e superavano perfino alcuni dei più noti vini locali. Tutto venduto dalla Tunevin di Bordeaux...».

– Ma hanno capito che si trattava di un vino italiano?

«Dopo... dopo la scelta fatta. Non potevano fare marcia indietro, così hanno ingranato una marcia superiore. Vincere una corsa contro 4.999 concorrenti francesi non è cosa da poco. Comunque l'identico successo si è ripetuto l'anno successivo, il 1998. Sicché ho subito cominciato a vendere con dei négociants inglesi ed 'en primeur'. In pratica non mi sono mai im-