

La fusione dei due Consorzi Piave e Lison-Pramaggiore nel nuovo Consorzio vini Venezia è la diretta conseguenza, quasi spontanea, dell'alleanza nata dalla riorganizzazione di queste denominazioni. Una strategia di ampio respiro, che guarda lontano e che ha anche favorito la fusione fra cantine sociali. Ecco, in ordine cronologico e in sintesi, le tappe del percorso, che ha tutte le caratteristiche per interessare altre denominazioni e i loro rispettivi Consorzi.

1.

22 dicembre 2010

In questa data da musiche natalizie, diversi decreti ministeriali ridisegnano i disciplinari della zona. Dai vecchi Piave e Lison Pramaggiore si sfilano alcuni vitigni internazionali per puntare - in chiave rinnovata, come vedremo - alle varietà più legate al territorio. Ecco allora la nascita di due Docg, Lison e Malanotte del Piave, quest'ultima versione ammiraglia del Raboso del Piave.

Le varietà internazionali eliminate sono quindi confluite, senza la minima forzatura, nella Doc Venezia. Storicamente, nella pianura di Treviso e Venezia si sono sempre prodotti Cabernet, Merlot e Pinot grigio.

Vini generalmente imbottigliati come Igt che ora, in un'ottica di generale rinnovamento e miglioramento qualitativo, sono riconosciuti Doc, più interessanti per molti mercati.

Una rivoluzione in tre passaggi

C'è tanto lavoro dietro questa completa riorganizzazione, a cominciare da 5 Do rivisitate, una viticoltura scientificamente rinnovata, nuovi criteri di vinificazione avanzata, la fusione fra cantine sociali, la trasformazione da Igt a Doc, frutto di un mix di qualità, quantità e prezzo. E c'è anche l'omonimo Consorzio, nato dalla fusione fra Piave e Lison Pramaggiore, che indirizza 3 mila ettari, 4.500 produttori e 180 imbottigliatori alla conquista degli scaffali mondiali, con un'offerta finalmente qualificata e importante. La dimostrazione? Qui il Prosecco è soltanto accessorio

IL VENETO ORIENTALE
TOTALMENTE RIPROGETTATO

Doc Venezia lanciata nei mercati del mondo

Pramaggiore (Ve). Una Doc di nome Venezia è certamente una geniale operazione di marketing, ma non solo. Dietro l'intuizione di portare in etichetta un nome che emoziona il mondo, ferve ormai da diversi anni un impegno che spazia dal rinnovo della viticoltura a un importante aggiornamento delle tecniche di cantina, con l'appoggio delle università, fino a un attento approccio al mercato.

Di fatto, si è riprogettata una vasta zona, tremila ettari vitati omogenei fra Veneto orientale (Venezia e Treviso) e una piccola parte della provincia friulana di Pordenone.

Si è definito con precisione il lavoro di 4.500 produttori - 180 dei quali imbottigliatori - e si è puntato a un risoluto miglioramento della qualità e della personalità di cinque denominazioni, abbinate a un contenimento dei costi per arrivare infine sul mercato nazionale e internazionale.

Non si risolve tutto, quindi, nella "bella pensata" di un nome ammiccante in cambio di un guscio vuoto, un gioco che sarebbe durato come la vita delle farfalle. L'offerta è notevole: una quarantina di vini Doc ben assortiti e in quantità rilevanti, capaci di interessare i grandi importatori internazionali. Perché proprio questo è stato all'origine della straordinaria trasformazione.

L'inizio del nuovo corso ha coinciso con il Vinitaly 2007, quando all'enologo Carlo Favero - ora direttore del Consorzio vini Venezia e, all'epoca, del Lison Pramaggiore - un buyer americano aveva domandato se ci fosse la disponibilità di un milione di bottiglie di Pinot grigio di un'unica Doc. Il risultato fu che, dopo aver declinato l'affare con un nodo alla gola, Favero non chiuse occhio tutta la notte, ma qualcosa in cambio cominciò subito a germogliare.

Nato e vissuto professionalmente nel mondo della produzione, non aveva proprio la mentalità del burocrate e una cosa del genere l'ha subito spinto a rivedere il ruolo del Consorzio nel quale era appena arrivato. E adesso, dopo che lo scorso luglio sono stati riconfermati i vertici del Consorzio vini Venezia - presidente

Giorgio Piazza, laurea in Agraria, a capo anche di Coldiretti Veneto e contitolare dell'omonima azienda agricola di 60 ettari vitati a biologico ad Annone Veneto (Ve), vicepresidenti **Pierclaudio De Martin** e **Franco Passador** -, è forse il caso di andare a vedere le cose dal loro interno, approfittando di una riunione operativa in cui è presente anche il direttore del Consorzio, **Carlo Favero**, come abbiamo visto fra i registi della complessa operazione.

Presidente Piazza, non è che poi questi vini Doc Venezia si troveranno in tutto il mondo tranne che a Venezia?

Non credo proprio. La stessa sede legale è in un palazzo storico di Venezia, in Sestriere San Marco, nella dimora istituzionale della Camera di commercio. C'è un legame forte con la città, evidenziato dal logo del Consorzio.

E i problemi che si erano creati con l'Igt delle Venezia?

Superati. La nostra richiesta della Doc Venezia è stata accettata, e del resto ne aveva tutti i crismi. C'era anche stata una presa di posizione del Comune di Venezia ma, insomma, non è che possa riservarsi il nome...

Avete pensato a un'etichetta comune?

Favero. Non è prevista. Bisognerebbe chiedere una modifica del disciplinare a Bruxelles.

Piazza. Non dobbiamo essere colti da ansia da prestazione... Le scelte che dobbiamo fare saranno certamente ben ponderate e strategiche - come l'anno scorso lo è stata la fusione dei Consorzi Piave e Lison Pramaggiore nel Consorzio vini Venezia (vedi box "Una rivoluzione in tre passaggi") - nella massima condivisione perché, comunque, anche nella complementarietà ci sono le differenze.

Ci sarà tanto da lavorare, i soci sono molti, i numeri della Doc Venezia sono rilevanti. Questo vuol dire che dovranno anche essere coinvolti gli importatori perché avanzino serie proposte di natura commerciale.

Passador. Per noi oggi è di grande interesse la Gdo, mentre prima non disponevamo di volumi sufficienti. Ora di Pinot grigio, per fare un esempio, abbiamo quantità discrete e il giusto equilibrio fra produzione e prezzo. Tutto questo consente determinate politiche. Con la Doc Venezia si è cercato di dare una resa sufficientemente ampia...

Anche un po' abbondantina (da 15 a 17 tonnellate)...

Ricordo che abbiamo a che fare con terreni freschi e che possiamo disporre di un vino al giusto rapporto qualità prezzo, che ci permetta, soprattutto nell'odierno contesto economico, una penetrazione all'estero, visto che questo è il nostro futuro. Penso in particolare a grandi Paesi, Germania, Regno Unito, Stati Uniti. Prendiamo ancora il caso Pinot grigio: in Trentino sono stati molti bravi a imbotti-

Denominazioni ed ettari

Lison Docg (116)
Lison Pramaggiore Doc (445)
Piave Doc (717)
Piave Malanotte Docg (24)
Venezia Doc (1.560)

Le sedi del Consorzio vini Venezia

Venezia, Sestriere San Marco (legale)
Pramaggiore (Ve), piazza Libertà 6, tel. 0421 799 256, consorzio@consorziovinivenezia.it (operativa)
Treviso, via Toniolo 12 (Cciaa), tel. 0422 591 277, consorzio@consorziovinivenezia.it (operativa)



2.

21 settembre 2011

A questo punto le cose sono mature per la fusione dei Consorzi Piave e Lison Pramaggiore nel Consorzio vini Venezia. Quasi un'operazione automatica ("la fusione è stata facile, più complicato decidere il logo definitivo del Consorzio", scherza il direttore Carlo Favero). Solo per completezza, ecco la ragione sociale completa, che non si leggerà mai su una bottiglia o su un giornale: Consorzio volontario per la tutela dei vini delle denominazioni di origine controllata "Venezia", "Lison-Pramaggiore", "Piave" e delle denominazioni di origine controllata e garantita "Lison" e "Malanotte del Piave", in forma abbreviata "Consorzio vini Venezia". I vertici, già confermati al momento della fusione, sono stati convalidati il 12 dello scorso luglio: presidente Giorgio Piazza, vicepresidenti Piarclaudio De Martin e Franco Passador, direttore Carlo Favero.

3.

24 novembre 2011

Dopo cinque anni di lavoro nasce la Cantina Viticoltori Veneto Orientale, il cui acronimo è Vi.V.O. S.a.c. L'operazione è stata approvata da tutti i 2.120 soci, nessuno escluso. La nuova società nasce dalla fusione tra la Cantina di Campodipietra, a Salgareda (Tv) e la Cantine Produttori Riuniti del Veneto Orientale di Jesolo (Ve). Quest'ultima aveva già assorbito le cantine di Meolo, San Donà di Piave, Torre di Mosto, Portogruaro, Pramaggiore. Non più cantine in guerra fra loro per contendersi i clienti ma alleate in un unico grande polo, con altre ambizioni e un solo regista: il direttore generale Franco Passador, enologo.

gliarlo per l'estero, ma gran parte del prodotto proviene da qui. **Piazza.** Ci auguriamo che il progetto porti una crescita efficace. In questi anni l'incremento non è stato solo commerciale, poi sfociato nella fusione e nella creazione di questo brand importante. Lo sviluppo è avvenuto soprattutto, e direi è stato quasi iperbolico, dal punto di vista della conoscenza agronomica, della gestione corretta del vigneto e della chioma, per arrivare a vigneti in perfetto equilibrio. Anche se i massimali di resa possono apparire piuttosto alti, si riesce a ottenere quel mix di qualità, quantità e prezzo almeno uno scalino sopra la vecchia Igt. Si acquisisce una denominazione di successo togliendola dal grande mare delle Igt. **Passador.** L'Igt era scoperta dai controlli di filiera. Ora, fra norme e accertamenti, c'è una ben diversa tutela del consumatore.

Vedremo la Doc Venezia anche nei ristoranti veneziani?

Piazza. Ci stiamo lavorando. Andare a Venezia è un po' come andare all'estero, per la clientela che la frequenta. Sono in atto contatti, sicuramente il potenziale c'è, vanno rispettati i tempi tecnici ma il cliente apprezza questa produzione. Siamo fra l'altro favoriti da un trend mondiale che vede il ritorno dei bianchi e dei rossi giovani. Purtroppo nei ristoranti, a Venezia in particolare, ci sono cali di consumi.

È stato più facile fondere cantine, come avete fatto di recente, o i due Consorzi?

Passador. Non s'è mai contato un solo voto contrario, la volontà della base associativa è stata unanime. Lo stesso è accaduto per il Consorzio che, in realtà, non abbiamo presentato come fusione ma come ristrutturazione delle denominazioni del territorio. Una riorganizzazione che ha portato di conseguenza anche alla formazione di questo grande Consorzio.

Piazza. Quindi, un'unica grande regia saltando i confini amministrativi e una pletera di Consorzi. Avremmo avuto tre consigli d'amministrazione per tre Consorzi e cinque denominazioni. Questa soluzione è stata di sicuro più saggia e intelligente. Vorrei aggiungere un'osservazione a quanto detto prima a proposito di vini da offrire in buona quantità e a prezzi contenuti. Le nostre due Docg - Lison e Malanotte - hanno subito un processo inverso, finalizzato all'alta qualità. Lison ha anche aumentato la produzione, sta dando segnali positivi; Malanotte è appena partito.

Favero. Con il cambio del nome, si sapeva che l'ex Tocai di Lison avrebbe perso attrazione, e così all'inizio è inevitabilmente avvenuto. Siamo corsi ai ripari per tempo. C'è stato un grande lavoro, e non solo di comunicazione, grazie al quale ora sta riprendendo quota e si colloca in una fascia superiore.

AUTOCHTONA 2012

22 - 23 ottobre 2012 | Bolzano

Forum dei vini autoctoni

lun-mar: 11.00-18.00

www.autochtona.it



plus

2 Giorni
DI DEGUSTAZIONI

PROMOZIONE
Early Booking
A € 600,00

INSIEME A
HOTEL 2012
FIERA INTERNAZIONALE
SPECIALIZZATA PER
ALBERGHI E GASTRONOMIA

Autochtona Award
& Lagrein Award

OLTRE
11.000 Inviti

Web 2.0
PROMOZIONE DIGITALE



PARTNER
WINE-LOVERS
E PREMIO



CO-ORGANIZZATORE



PARTNER
TECNICI



PARTNER
TECNICO



MEDIA
PARTNERS
DI FILIERA



MEDIA
PARTNER
CANALE
HORECA



MEDIA
PARTNER
ENOTECHICHE





UN CATASTO DELLE VITI DENTRO VENEZIA CITTÀ

Fra gli autori, i professori Scienza e Pitacco. Un libro, ora in preparazione, che certamente spiegherà tante cose sulla viticoltura della Serenissima Repubblica di Venezia e che annuncia più di un colpo di scena. "Un bellissimo progetto", lo definisce il direttore del Consorzio vini Venezia, Carlo Favero. Si tratta di realizzare un vero catasto delle viti che ancora dimorano all'interno della città di Venezia e verificarne provenienza ed evoluzione. Scienza, fra l'altro, ha trovato viti il cui Dna non è riferibile ad altre conosciute. Di fatto, una dimostrazione che la Doc Venezia non è nuova, ma più antica delle altre, dice convinto Favero.

FACCIA A FACCIA CON I PRODUTTORI

PROSECCO?
SOLTANTO
QUANTO BASTA



Che cos'è avvenuto, più precisamente?

Favero. Se pensiamo che nel 2007 avevamo toccato il fondo, passando dal milione di bottiglie a 150-200 mila, ora stiamo risalendo la china grazie a un livello qualitativo sicuramente alto. Consorzio e produttori insieme hanno deciso di alzare parecchio l'asticella, con un disciplinare molto severo. Per il Lison si sono messi a punto con le università, fra l'altro, lieviti autoctoni e un protocollo di vinificazione in grado di essere applicato da gran parte delle aziende, ormai quasi tutte tecnologicamente avanzate. Abbiamo addirittura un minimo di 20 grammi d'estratto. I risultati sono stati tali che hanno impressionato perfino il Collio, che ci sta seguendo con grande interesse, e dove qualcuno pensa addirittura a un Friulano un po' più vicino ai nostri. Il Lison di oggi non ha nulla a che vedere con quello del passato.

C'è molta attenzione per il biologico nella zona, a cominciare dall'azienda del presidente...

Favero. Non ho dati recentissimi, ma questa dovrebbe essere l'area di viticoltura biologica più grande d'Europa, con più di 400 ettari. Molte aziende ne sono interessate, spesso da diversi anni. Sarà proprio il biologico uno dei punti di forza nella nostra comunicazione. Non dimentichiamoci nemmeno che tutta l'area è stata a suo tempo zonata dal prof. Scienza e i suoi tecnici. Non è quindi un caso che su questo territorio ci siano determinati vitigni e non altri: sappiamo alla perfezione quale varietà si sposa meglio con un certo tipo di suolo e microclima. Questo ci permette di caratterizzare al meglio i nostri vini.

Piazza. A fine luglio abbiamo avuto un incontro con i ricercatori del Cra di Conegliano. Biologico, impatto ambientale, operazioni naturali contro la tignola, nemica giurata del Pinot grigio e dello Chardonnay: tutto questo è un tema fondamentale, oltre che una formidabile leva di marketing del nostro territorio. Siamo in tante imprese qui a pensarla nello stesso modo, a cominciare dalla lotta integrata. Se siamo tutti interessati, i costi ettaro scendono inevitabilmente. Operiamo in pianura e forse questa è la zona

più meccanizzata d'Italia. Parlo anche come presidente Coldiretti Veneto: i colleghi vedono quanto stiamo facendo e apprezzano. È un salto in avanti nella gestione del vigneto: in questa zona siamo certamente all'avanguardia.

Tornando al Consorzio, è possibile esportare questa esperienza di fusione in altre realtà?

Favero. Non si può, si deve!
Piazza. In un Paese che tende sempre a dividere, da noi è diverso e riceviamo attestati di grande apprezzamento.

Favero. In Veneto c'era già stata la fusione fra i Consorzi Vicenza e Colli Berici. Nelle Marche dal 1999 c'è l'Imt, Istituto marchigiano di tutela vini. Pensiamo soltanto alle possibilità di promozione, com'è avvenuto recentemente a Monaco dove abbiamo potuto portare a cena 5-6 tipologie scelte da un'ampia gamma, con gli importatori molto interessati, che ci ascoltano anche per la disponibilità di volumi.

Presidente, mi sembra non ci sia stata l'avanzata inarrestabile del Prosecco che si temeva.

Piazza. Auguro ogni bene al Prosecco, ma questa terra non è evidentemente tale da ospitare solo quel vitigno. È ben altro, è terra di grandi vitigni rossi, a cominciare dal Raboso che ha potenzialità notevolissime ancora inesprese, che vediamo bene anche nel rosato, essendo un vitigno plastico che si presta a interpretare diversi ruoli. E poi il Refosco, il Cabernet, il Carmenère, vini di forza e di equilibrio. E non parliamo del Tocai, ora Lison, perché è anche terra da grandi bianchi tranquilli, capaci di notevoli sensazioni. Il Merlot è una delle nostre vigne più belle, non solo in provincia di Venezia ma anche di Treviso. Ne abbiamo, di vini, prima del Prosecco.

Favero. Questa, in definitiva, è la terra della Serenissima, con i produttori della provincia di Treviso che avevano vigneti nel Veneziano e viceversa, le cantine sociali che hanno stabilimenti di qua e di là. C'è stato nei secoli un interscambio continuo; le divisioni amministrative sono venute dopo. S.L.

Se pensavamo di trovare nel Veneto orientale la terra promessa del Prosecco Doc, siamo rimasti delusi. Anzi no. Ci ha fatto un grande piacere verificare che qui il cuore e la testa dei produttori sono rimasti legati ai loro vini di sempre, Merlot, Cabernet e Pinot grigio. Niente Prosecco, allora? Certo che sì. "Non si può non averlo", ci hanno risposto. Ma solo per completezza d'offerta. E, come il sale, quanto basta, niente di più



Ornella Molon nel pittoresco punto vendita dell'azienda omonima a Salgareda (Tv)

NON È QUELLO CHE PAGA GLI OPERAI

Ornella Molon è ormai un nome storico della zona. A Salgareda (Tv) ha 22 ettari "più qualcosa in affitto" e fa 350 mila bottiglie.

Prosecco? Neanche una vigna. Per essere più precisi, un pochino in una vigna in affitto. Non è quello che paga gli operai a fine mese. **Quali sono allora i vini che pagano?**

Nella linea giovani, Cabernet, Merlot e Pinot grigio. Nella linea riserve, il Merlot, che piace sempre, come il Rosso di Villa - quando vuole, il Merlot del Pave è davvero grande - e il Raboso, che però bisogna spiegare. Nel senso che non vengono per quello, va proposto e raccontato. E il Sauvignon.

Export? In 25 Paesi: Cina dal 2005, è stato un grosso investimento, Giappone, Usa, Messico. A proposito: l'importatore di questo Paese propone le mie bottiglie come una novità. Mi ha spiegato che i messicani non imma-

ginano nemmeno che in Italia si produca vino. Per quanto riguarda l'Europa, Regno Unito e Paesi Bassi. All'estero supero il 50% da quando la ristorazione italiana è in calo. **E il suo bellissimo punto vendita?** Contribuisce a una grossa parte del fatturato, fortunatamente.

Come vede la fusione dei due Consorzi? È una forza che ci manca-

va. Ci permette di incontrare gli importatori. E Venezia è una finestra nel mondo, richiama l'attenzione.

QUANDO LA GENTE È ATTENTA ANCHE AI 10 CENT

Manuela Galli, 50 ettari di vigneto nell'azienda agricola Ai Galli di Pramaggiore (Ve), 500 mila bottiglie, 30% export, un punto vendita che assicura il 10% del fatturato.

Che ne dice della fusione? È un'opportunità in più. L'accorpamento dà maggior forza alla promozione.

Quali vini vende in particolare? Cabernet, Pinot grigio e Chardonnay.

E il Prosecco? Ne abbiamo 4 ettari, non prevedo proprio che aumenteranno: produciamo più di quanto vendiamo. Serve a soddisfare le esigenze, completa la gamma e in alcuni casi fa da traino.

Confinare con i trevisani. C'è differenza da loro? Hanno un maggior istinto del marketing. Noi però possedia-

mo aziende più grandi, Santa Margherita, S. Anna... La nostra zona fa ottimi vini ma è sempre stata un po' mortificata. Ora sembra che le cose stiano migliorando, il vino è cresciuto molto, questo è sicuro.

Come valuta, a bocce ferme, la questione Tocai?

Il cambio del nome è stato un problema, ha generato confusione. Sarebbe stato meglio far fronte comune con i friulani per un nome unico nelle due regioni. Ora però va meglio e vendiamo parecchio Tai Igt.

E non Lison Doc? Costa di più. Certo che dà altre soddisfazioni...

Quanto costa di più? L'Igt esce dalla cantina a 3 euro, Iva esclusa, mentre il Lison Docg a 4,30. Sempre più Iva.

Forse sarebbe il caso di spendere qualcosa di più... Se lei fosse qui tutti i giorni vedrebbe come vanno le cose e non mi farebbe questa domanda. La gente, mi creda, è attenta anche ai 10 centesimi.

INVESTIMENTI NEL BIO

William Savian, la giovane generazione che porta in azienda una passione immensa. Lo incontriamo a metà luglio davanti a un grosso cantiere, la nuova cantina per i vini biologici, attiva da fine agosto. L'azienda che gli fa brillare gli occhi - ma, come vedremo, sono due - è Le Contrade a Loncon di Annone Veneto, 32 ettari di vigneto biologico certificato dal 1996, 300 mila bottiglie, 12 etichette ma soprattutto Pinot grigio, Lison, Refosco. Export al 40% e, in Italia, vendite che spaziano dal privato alla Gdo all'Horeca secondo una precisa diversificazione.

E le bollicine? Certo, il nostro spumante è nato nel 1989: Chardonnay con Riesling renano. È uno Chardonnay di sei mesi.

Solo questo? No, anche Merlot rosé. Se vuole sapere se facciamo Prosecco, la risposta è sì: abbiamo un ettaro che quest'anno darà la prima produzione. Per la precisione, sarà extra brut.

Solo un ettaro? Giusto per dire che l'abbiamo. Non è importante per la nostra azienda.

Come va il Lison? Produciamo 12 mila bottiglie di Lison Classico, che vendiamo per l'80% in Svizzera e in Germania. Va molto bene, è stato vissuto come un nuovo vino, e nella personalità lo è certamente.

E l'altra azienda? È la Postumia Vini, una commerciale. S.L.



William Savian, il giovane contitolare dell'azienda agricola biologica Le Contrade e della commerciale Postumia Vini di Annone Veneto (Ve). Alle sue spalle... la nuova cantina dei vini biologici, fotografata a metà luglio e incredibilmente pronta a fine agosto per la vendemmia

