



**Le aziende  
si presentano**

La collezione completa dei vini e dei distillati selezionati e distribuiti da Marchiopolò, la recente iniziativa enologica voluta dall'imprenditore veneto Giovanni Marchiorello

# Originalità nella tradizione arrivano i vini Marchiopolò

**U**na salda passione per un vino di carattere, che ti dà emozioni e che ti racconta l'anima della terra dove è nato, è la molla del progetto Marchiopolò. Il nome è corretto, non si tratta di un errore di trascrizione, anche se a modo suo Marco Polo, con quel suo essere tenace esploratore, nonché veneto, ricorda i presupposti di questa nuova avventura. Marchiopolò è il marchio nato dalla fusione di una parte del cognome del titolare del progetto, Giovanni Marchiorello, imprenditore veneto, e il gioco del polo, altra sua grande passione. «Volevo realizzare un bel prodotto per me, per i miei amici, per regalarlo nelle occasioni delle festività», spiega. «Non avendo vigne mi sono appoggiato ad aziende in linea con il mio pensiero, anche se non necessariamente famose. Poi ho deciso di ampliare la gamma e di commercializzarla».

«Marchiopolò non si propone come produttore diretto di vino», tiene a precisare Giovanni Marchiorello, «ma come tramite di un progetto in accordo con i vari produttori. Credo che l'idea, non nuovissima, sia una proposta ben accettata dai nostri partner».

Il primo passo per l'ambiziosa avventura, iniziata cinque anni fa, è stato trovare un "uomo del vino" in grado di scegliere i

**Alla base della proposta una ricerca sull'eccellenza della tipicità e dei vitigni autoctoni • Stretta collaborazione con le aziende che devono rispettare un disciplinare • Prezzi calibrati ed espansione sul mercato con numeri limitati • Un'etichetta inconfondibile e una retro molto precisa**

luoghi e le persone più adatte. La responsabilità fu assegnata a Fabrizio Zardini, enologo e contitolare di Enoricerche, un istituto di analisi, ricerche e sperimentazione di Brescia. «Sono più di vent'anni che giro l'Italia per il mio lavoro, che preferisco definire di Mastro Vinaio», racconta, «e

questo ci ha permesso di scegliere le realtà con cui eravamo in sintonia, piccole e medie, famose e non, stilando un disciplinare di produzione interno».

Primo partner fu un'azienda produttrice di Amarone. Si è seguita la strada della riscoperta dei vitigni originari del Rosso veneto, ormai di fama internazionale, che erano sostanzialmente le Corvine. Su queste si è lavorato lasciando alla Molinara, alla Rondinella e ad altri vitigni minori il compito di arricchire la complessità del vino che matura nel legno per oltre 36 mesi e si affina a lungo in bottiglia. «La prima impressione di chi lo ha assaggiato», considera Fabrizio Zardini, «è stata di un Amarone diverso dal solito, in realtà non è così, è solo più in linea con l'impostazione classica del vino».

Nel giro di qualche mese il progetto esplose con contatti nell'isola di Salina, nel Baselice (Benevento), in Valtellina e nell'Alto Salento, con il medesimo obiettivo: esprimere un territorio attraverso un'uva tradizionale, sfruttando le ultime tecnologie per rispettare al massimo la materia prima.

A Salina si è puntato sul vitigno più rappresentativo, la Malvasia, che ha una Doc a suo nome, vinificandolo con la tecnica



Giovanni Marchiorello e, a destra, l'enologo Fabrizio Zardini con una bottiglia di Amarone, il primo vino a essere entrato nel nuovo circuito distributivo



classica delle uve appassite, scostandosi da una scelta recente di alcune aziende che aggiungono uve da vendemmia tardiva per dare più freschezza al vino. Assieme alla Malvasia c'è una piccola percentuale di uve Corinto nero, come da tradizione. Carattere diverso per il Salina Igt, bianco giovane, da uve Inzolia e Grillo, classiche siciliane.

In Valtellina l'oggetto della attenzioni di Marchiopolo è stata la Pignola, un vitigno rosso probabilmente imparentato con il Pinot nero. Essendo sul territorio da oltre 200 anni si può ormai considerare un autoctono. Difficile da coltivare e da vinificare, si è voluto comunque lavorarlo in purezza per ottenere la massima espressione della varietà abbandonando la facile strada dell'aggiunta di vitigni correttori. Il vino è un'Igt Terrazze Retiche di Sondrio, affina in acciaio e si beve giovane. Assieme al progetto Pignola è stato portato avanti quello nell'Alto Salento, più precisamente nella valle dell'Itria, nel comune di Cisternino con due rossi, Primitivo e Negroamaro e un bianco, la Verdeca, tre prodotti Igt Salento. La Verdeca è in purezza, fermenta in contenitori di legno dove rimane pochi mesi poiché esce in commercio con l'ultima vendemmia. Quasi in purezza il Negroamaro, in cui può esserci al massimo 10% di Primitivo e viceversa. I rossi affinano parte in legno e parte in acciaio e sono pensati per essere bevuti abbastanza giovani. Si è lavorato per conservare i profumi, più che sul grado alcolico.

Decisamente particolare la riscoperta del Moscato di Basilece, zona in provincia di Benevento un tempo ricca di queste uve poi espianate poiché la coltivazione in montagna era troppo onerosa. È un vino passito che fermenta in barrique e lì vi rimane per sei mesi prima di essere imbottigliato. Il vitigno è Moscato giallo e il vino appartiene alla categoria Bianco Passito Igt Beneventano. Un altro salto in Sicilia, in provincia di Palermo, nella valle del Belice, ha siglato la nascita di due rossi da bersi a due anni dalla vendemmia, il Perricone e il Nero d'Avola, da vitigni in purezza vinificati sempre nell'ottica di far emergere il patri-

monio dei profumi e combinando più partite maturate in legno e acciaio. Entrambi fanno parte della Doc Monreale.

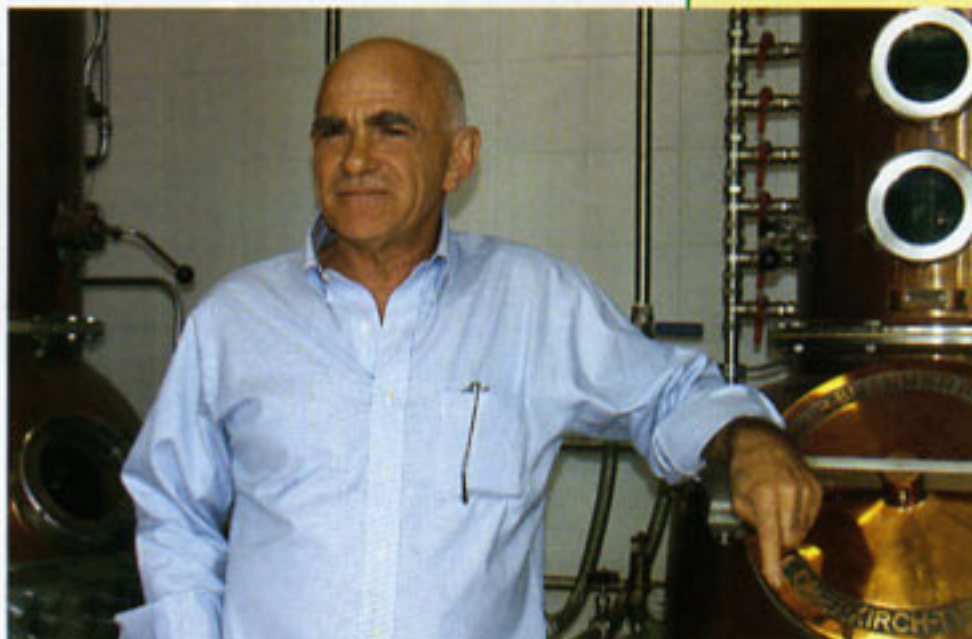
Nella gamma Marchiopolo è stato inserito anche un Franciacorta, da uve Chardonnay e Pinot. Anche se è difficile parlare di tradizione in senso stretto, in una zona che ha una storia vitivinicola di una quarantina d'anni, si è voluto comunque portare il territorio nella bottiglia scegliendo di realizzare un Pas Operé, operazione non semplice che deve tener conto dell'evoluzione finale già al momento della spumantizzazione. La gamma completa per ora è di 30 mila bottiglie con produzioni che vanno da 800 a 6 mila bottiglie al massimo per tipologia. L'obiettivo, fra quattro-cinque anni, è di aumentarne i quantitativi e, con l'aggiunta di nuovi prodotti, di arrivare a 350-380 mila bottiglie. I nuovi orizzonti potrebbero essere Piemonte e Friuli. Per ora l'intenzione è di consolidare l'immagine mantenendo sullo scaffale un prezzo che va da un minimo di 10 a un massimo di 40 euro. I passiti sono commercializzati in mezze bottiglie.

Su una cosa Giovanni Marchiorello potrà contare come approccio della clientela, l'originalità dell'etichetta che in pratica non esiste, o meglio, le sue funzioni sono svolte dalla retroetichetta. Ciò che si presenta al consumatore è una sottile striscia verticale con il nome del vino, l'anno di vendemmia e il marchio. La striscia è tenuta ferma da un sigillo di ceralacca colorato che si ripete sul tappo. In retroetichetta le informazioni per leggere correttamente il vino: chi lo produce, la zona, i vitigni, le rese, espresse in litri per metro quadrato, e il numero di bottiglie prodotte.

## Distillati d'autore

**D**a buon veneto Giovanni Marchiorello non poteva dimenticare la grappa, naturalmente una grappa morbida, pulita e profumata, secondo le esigenze di un palato raffinato di chi si intende di cose buone e le ricerca. Così ha scelto per i suoi prodotti un outsider, Vittorio Capovilla, titolare di un'azienda agricola e distillatore a Rossà, nel Vicentino a pochi chilometri da Bassano del Grappa. Vanto dell'azienda, la materia prima coltivata senza pesticidi e la doppia distillazione a bagnomaria utilizzando caldaie di rame con l'intercapedine, attraverso la quale passa acqua calda; non c'è contatto dunque con la miscela e l'acqua. «Il sistema limita la temperatura a 100 °C», spiega Vittorio Capovilla, «e si evitano buona parte delle uscite di sostanze poco salutari che crescono con l'aumentare della temperatura di estrazione. Inoltre la doppia distillazione permette una migliore gestione del prodotto».

Capovilla non utilizza né zuccheri aggiunti né aromi. A chi gli fornisce le vinacce oppure la frutta da distillare consegna sacchi di plastica puliti che vanno chiusi bene per evitare fermentazioni indesiderate. Una volta distillato il prodotto rimane a maturare e a equilibrarsi per due, tre anni. Prima dell'imbottigliamento si riduce la gradazione alcolica con acqua di sorgente del Monte Grappa. Nella sua linea di distillati Giovanni Marchiorello ha scelto una grappa di carattere veneto da vinacce di Amarone per l'80% e di Recioto di Soave che ha chiamato Erminia, un classico distillato di frutta cioè l'acquavite di pere Williams, l'acquavite Fior d'arancio dalla rara uva Moscato dei colli Euganei e la novità della Eau de vie di Biere, da birra bionda doppio malto ad alta fermentazione, prodotta appositamente.



Vittorio Capovilla fotografato in distilleria. Anche il noto produttore vicentino è stato coinvolto nell'avventura di Marchiopolo con le sue grappe

### MARCHIOPOLO Srl

Via Remigio Paone, 2 - 20153 Milano  
Tel. 02.45.28.17.44 - fax 02.48.20.28.50  
www.marchiopolo.it  
info@marchiopolo.it