

UN BRAND CHE UNISCE **PASSIONE ED ECCELLENZA**

«Pronto. Sono Giovanni Marchiorello». Quando lo abbiamo chiamato per scambiare quattro chiacchiere con lui si trovava all'estero per lavoro. Ma è bastato dirgli che non avremmo parlato di lavoro ma di vini perché ci proponesse immediatamente di richiamarci per questa intervista.

La maggior parte di noi lo conosce per la sua passione per il Polo. Altri lo conoscono soprattutto come uomo d'affari di successo. In pochi, invece, lo conoscono anche per il suo nuovo ruolo di produttore vinicolo con il nome di Marchiopolò. Eppure Giovanni Marchiorello questa attività la sta seguendo con grande passione da ormai qualche anno.

Come è nata l'idea di mettersi a produrre vini?

«Prima di tutto per passione. Sono veneto e l'amore per l'enogastronomia lo coltivo da sempre. In passato, per dire la verità, mi ero interessato soprattutto alla gastronomia. Mentre la passione per il vino è nata in seguito. Diciamo meno di una decina di anni fa.

Marchiopolò è iniziato così, quasi per caso. Mi ero messo in mente di trovare un vino, un Amarone per la precisione, che fosse veramente speciale. E ho capito che, per trovare quello che avevo in mente, l'unica cosa da fare era cercare un produttore eccellente che mettesse al mio servizio la propria esperienza e la struttura per inventare da zero un vino nuovo. Per questo mi sono rivolto a Gianluigi Righetti, un bravo viticoltore della Valpolicella, e gli ho proposto di progettare insieme il mio vino. Un vino diverso da quelli che aveva fatto fino a quel momento. Un grande Amarone della Valpolicella con una personalità propria. In pratica ho acquisito l'intera filiera produttiva di quel vino, seguendolo dalla vigna fino alla bottiglia».

Quindi, almeno inizialmente, l'obiettivo era produrre solo poche bottiglie?

«Esattamente. L'idea era quella di ottenere quattro o cinquecento bottiglie al massimo, del miglior Amarone possibile. Un vino davvero particolare, fatto apposta per me. Certamente non un nuovo business, ma un vino fatto per essere regalato agli amici e da bere in compagnia, magari in abbinamento a uno dei tanti piatti della cucina veneta».

Poi cosa è successo? Come è arrivato a mettere in piedi una linea di vini che comprende dieci etichette e che guarda addirittura con interesse ai mercati stranieri?

«Semplice. In corso d'opera mi sono accorto che per fare quello che



1. L'eleganza del brand si intuisce già dalla scelta grafica
2. Giovanni Marchiorello effettua un assaggio di distillati assieme al celebre Vittorio Capovilla, da anni produttore di distillati fra i più apprezzati
3. e 4. Nella distilleria di Capovilla, presso Bassano del Grappa

avevo in mente io era necessario lavorare su quantità decisamente più grosse. Dunque dalle previste 500 bottiglie siamo arrivati a produrne due botti intere, ossia quasi 6.500 bottiglie. Si è quindi prospettata l'ipotesi di vendere parte del vino prodotto. E per far questo ho coinvolto Paolo Capezzali, che oggi è il responsabile delle vendite di Marchiopolò. E' stato lui a convincermi che questo poteva essere un progetto interessante su cui lavorare. Un'idea da sviluppare, rendendola commercialmente interessante».

Da un Amarone a dieci etichette, comunque, il passo non è breve. Come avete scelto gli altri vini su cui puntare?

«Per questo mi sono fatto aiutare da Fabrizio Zardini, l'enologo che ha lavorato con me fin dall'inizio di questa avventura. Abbiamo sostanzialmente deciso di puntare su vini molto particolari. Vini rari, fatti esclusivamente con uve autoctone, ossia tipiche di un certo territorio. Quindi abbiamo cercato altri produt-



5. e 6. Ancora all'interno della distilleria Capovilla
7. Giovanni Marchiorello, ideatore della nuova linea 'Marchiopolò'
8. Vittorio Capovilla, oggi uno dei più stimati distillatori, produrrà in esclusiva alcune grappe ed acquaviti per il 'Marchiopolò'

tori che potessero soddisfare questa necessità e piano piano, anno dopo anno, il progetto Marchiopolò ha preso forma. Oggi con tutti i produttori coinvolti nella nostra avventura è nato un bel rapporto di amicizia. Sono tutti ottimi professionisti. Persone accomunate da una grande cultura enologica e che hanno accettato di sposare la nostra filosofia. E con noi partecipano attivamente alla genesi di ogni vino. Così, ad esempio, con la collaborazione di Domenico Triacca è nata la nostra Pignola vinificata in rosso, che è una vera rarità, o la Verdeca lavorata in purezza ed elaborata con la collaborazione di Angelo Soliti. Tra i nostri partner

IL GIRO D'ITALIA IN DIECI ETICHETTE

Come si è detto la linea Marchiopolò comprende, per ora, dieci etichette, rappresentative delle principali regioni vinicole italiane. Si potrebbe quasi immaginare un singolare giro d'Italia, partendo dal cuore del Veneto, e in particolar dalla Valpolicella, dove si produce l'Amarone Classico. L'Amarone è un po' il responsabile di tutto. Da lui, infatti, ha preso il via questo progetto. L'autore di questo importante rosso veneto, oltre a Giovanni Marchiorello e all'enologo Fabrizio Zardini, è Gianluigi Righetti. Il vino è prodotto con un uvaggio, come si dice in gergo, di uve corvina veronese, rondinella e molinara, a cui si aggiungono piccole percentuali di altri vitigni tipici del territorio. Dal Veneto si prosegue poi verso la Lombardia, dove ha origine una particolarissima Pignola vinificata in rosso, elaborata da Domenico Triacca. Pur essendo relativamente poco conosciuta, la Valtellina è una delle regioni enologiche di maggior pregio. La coltivazione dell'uva qui ha origini antiche ed è definita "eroica" per la particolare conformazione dei terreni, difficilmente accessibili con macchine agricole.

Dall'estremo Nord al Sud della penisola. E' dalla Puglia, infatti, dall'area del Salento, che arrivano altri due rossi potenti. Un Negroamaro e un Primitivo, frutto della vinificazione in purezza dei due dei vitigni autoctoni più conosciuti della regione. A questi si unisce un bianco, davvero prezioso. E' una Verdeca, ottenuta anche in questo caso da un vitigno autoctono lavorato in purezza. I tre vini pugliesi portano la stessa firma. Sono prodotti, con Marchiopolò, da Angelo Soliti.



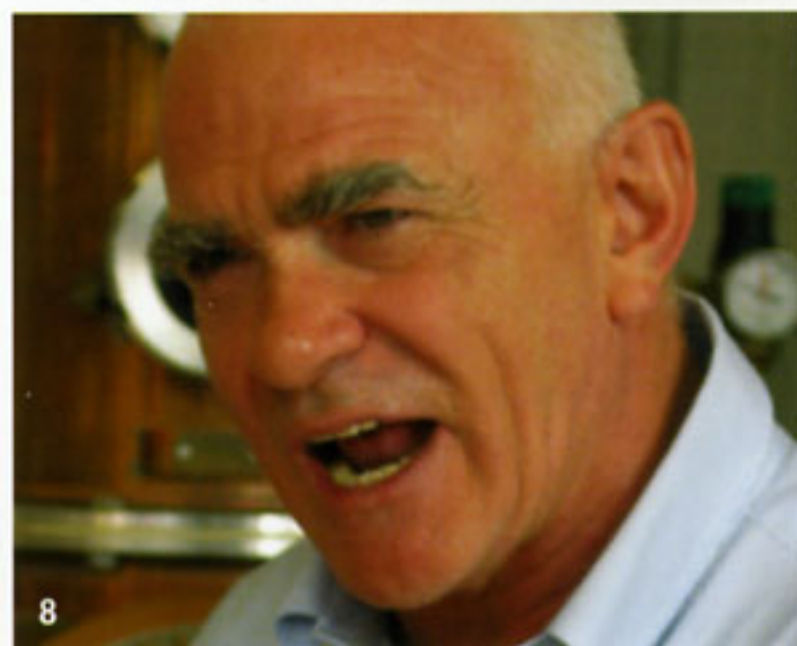
c'è anche Carlo Hauner, la cui notorietà ha ampiamente superato i confini nazionali. Per noi ha dato vita a una meravigliosa Malvasia delle Lipari Passita. Un vino che gli esperti hanno giudicato "sorprendente"».

Poi avete deciso che il vino non era più sufficiente e vi siete dedicati anche alla distillazione...

«Esatto. Anche in questo caso abbiamo avuto la fortuna di trovare un partner davvero straordinario, Vittorio Capovilla. Per noi ha creato una linea di distillati davvero particolari. Una classica Grappa, ottenuta solo da vinacce provenienti dalla Valpolicella, e tre Acquaviti. Di queste, una è ottenuta dalla distillazione di Pere Williams colte in Trentino Alto Adige e una dalla lavorazione di uve moscato dei Colli Euganei. La terza, però, è la più particolare. E' un'Acquavite di Birra che oserei definire unica nel suo genere. Anche in questo caso è stato particolarmente emozionante seguire ogni fase dell'elaborazione dei prodotti».

Molto particolare è anche il "look" delle bottiglie Marchiopolò. Come è stata elaborata l'idea?

«L'immagine delle bottiglie, sia dei vini che dei distillati è, in effetti, molto particolare. E' importante che il consumatore ci identifichi immediatamente e che sulla bottiglia trovi tutte le informazioni che cerca. Per questo abbiamo studiato una particolare etichetta lunga e stretta al centro della quale si trova il sigillo di Marchiopolò fatto con la ceramica. Oltre a questo, si trova solo il nome del vino e la sua annata. Null'altro. Tutte le informazioni importanti sono invece sulla retro etichetta dove, oltre al



nome del produttore, che partecipa al 50 per cento con noi al successo di ogni vino, si trovano le informazioni sulle uve e sul numero di bottiglie prodotte».

Emanuele Vescovo

Il viaggio prosegue quindi al di là dello stretto di Messina, in Sicilia, dove Marchiorello e il suo enologo hanno stretto un profondo legame con Mirella Tamburello a cui è stato affidato il compito di progettare due vini tipici, un Nero d'Avola, ottenuto dalla lavorazione di uve provenienti dalla Valle del Belice, e un Perricone, lavorato in purezza a partire da viti provenienti dalla stessa zona. A questi due rossi si unisce un terzo vino siciliano, un bianco, frutto questa volta di un uvaggio al 45% di uve inzolia e al 55% da grillo. Ciò che ne deriva è un Salina Bianco Igt, elaborato per Marchiopolò dall'Azienda Agricola Carlo Hauner. Completano il quadro due vini bianchi passiti davvero interessanti. Il primo è una Malvasia delle Lipari, anche in questo caso nato dalla collaborazione di Marchiorello con l'azienda di Carlo Hauner. Il secondo è un Moscato di Basilice, sempre passito, lavorato con l'aiuto della Masseria Parisi.

Vini così particolari, chiaramente, non possono essere prodotti in grandi quantità. Sono produzioni tanto piccole quanto preziose. Ed è per questo che, almeno per ora, non si trovano facilmente. Bisogna cercarle davvero bene, nelle migliori enoteche e nell'alta ristorazione. «Fortunatamente questa non è la mia attività principale - ha sottolineato Giovanni Marchiorello. Dunque una volta che sono rientrato del mio investimento, posso già ritenermi soddisfatto. Scegliendo di lavorare con vitigni così particolari, era inevitabile che non fosse possibile fare grandi numeri. Del resto non mi interessa neppure. Il mio obiettivo è piuttosto quello di fare poche bottiglie eccellenti di tanti vini diversi».