

Proposta vini, una bella certezza

Quando si incontrano persone che mettono passione sincera, intuizione e lungimiranza nelle loro scelte imprenditoriali non si può che render loro merito. Gianpaolo Girardi con la sua Proposta Vini ha saputo dar vita a un nuovo modo di proporre, distribuire e vendere il "nettare di Bacco". Alla base infatti c'è ricerca, conoscenza, valorizzazione dell'identità territoriale italiana e non il puro business. Trentatré anni di attività, partiti da Pergine in Valsugana, per arrivare ad abbracciare duecento aziende prevalentemente italiane, coinvolte nel suo progetto di distribuzione. Gianpaolo fa cultura del vino, i soldi vengono dopo. E ha cercato persone come lui, che vogliono prima di tutto un lavoro ben fatto, di cui essere orgogliosi. Certo non è stato facile andare controcorrente. Quando andavano di moda gli internazionali, lui spingeva gli autoctoni. Quando ci fu la ripresa degli autoctoni e la crescita delle bolle, Girardi si focalizza sulle bolle italiane e via via, sempre così. "Noi però avevamo un progetto - spiega Girardi - e lo abbiamo portato avanti senza cedere alle mode del momento. Ho sempre messo in primo piano la bevibilità dei vini e mi sono rifiutato di distribuire i "vinoni" che il mercato richiedeva anni fa; per questa scelta radicale abbiamo rischiato di andare a sbattere contro il muro! Oggi che il mercato sta andando finalmente nella nostra stessa direzione, mi piace sottolineare che la nostra filosofia non è mai cambiata". E' sempre

una gioia andare alla presentazione del loro catalogo, incontrare lo sguardo fanciullino di Girardi e girare per i tavoli con un Virgilio d'eccezione: Italo Maffei. Italo è il selezionatore delle cantine che trovano spazio in catalogo e trascorre circa nove mesi all'anno in giro per i territori a scovare piccoli produttori e zone ancora da valorizzare. Li conosce tutti, uno per uno, e si vede come ci sia stima e rispetto reciproco. I novanta agenti che coprono l'Italia intera sono un bellissima squadra, motivata e precisa. Quest'anno nel catalogo sono entrate diciassette nuove aziende. La sensazione, passando tra i tavoli e chiacchierando con i produttori, è quella di essere in famiglia. Un po' allargata, certo, ma pur sempre in famiglia. Lo si percepisce da molti dettagli e l'armonia regna sovrana (altro che calche tra gente che spintoni e ti passa sempre davanti) e ben predispone all'incontro con le persone e con il vino. Quest'anno Gianpaolo ha avuto un'altra delle sue brillanti idee (è un creativo instancabile): proporre due seminari, uno sul Teroldego e uno sul Vermouth. Nel primo i produttori Rudi Zeni, Serena Castellan di Fedrizzi Cipriano e Vindimian Rudi hanno introdotto questo vitigno così importante per l'enologia trentina. Nel secondo Erik Dogliotti e Gianluca Telloli di Maley ci hanno entusiasmato parlandoci dei loro progetti, rispettivamente di Vermouth e di quel capolavoro che si chiama Cristallier, un sidro "in chiave Vermouth".

