

IL VINO NOBILE DI MONTEPULCIANO, TRA LE PIÙ STORICHE DENOMINAZIONI TOSCANE, PUNTA AL RISCATTO DOPO ANNI DI DIFFICOLTÀ A PROPORRE UNO STILE IDENTITARIO. ORA IL CONSORZIO HA CAMBIATO PASSO ANCHE A CAUSA DELLA SCOSSA QUALITATIVA DATA DA DUE ASSOCIAZIONI, ALLIANZE VINUM E VIGNAIOLI DI MONTEPULCIANO

# RILANCIO CON IL BRAND TOSCANA

di *Alessandra Piubello*

**È** una delle denominazioni più storiche della Toscana, ma dopo anni di incertezza sul focus caratteriale sta finalmente iniziando una trasformazione. Si tratta del **Vino Nobile di Montepulciano**, oggi protagonista dell'avvio di una nuova fase che punta al rilancio della denominazione.

## 200 MILIONI DI BUSINESS

Innanzitutto, inquadrriamo la denominazione. Il paese rinascimentale di Montepulciano (14mila abitanti) in provincia di Siena si trova in cima al vulcano ormai spento di Monte Poliziano, da cui prende il nome. Qui il vino ha una lunga storia: fu il prediletto di papi e nobili, e forse da questa predilezione trae il nome. Durante il Rinascimento, quando si parlava di vino di qualità, ci si riferiva allo stile "Montepulciano" e i produttori locali credono che questo sia il motivo per cui il vitigno autoctono abruzzese prese poi il nome di Montepulciano. È stata una delle prime doc nel 1966 e una delle prime docg nel 1980. L'intero territorio si estende su 16.500 ettari, dei quali duemila sono vitati. Dal 1966 a oggi, la zona delimitata dalla denominazione è rimasta invariata e comprende il territorio del comune di Montepulciano con le sue vigne situate a un'altitudine tra i 250 e i 600 metri. A coltivare questi vigneti oltre 250 viticoltori e circa 90 imbottiglieratori, dei quali più di un'ottantina associati al **Consorzio di Tutela** a

rappresentare oltre il 90% della superficie vitata. I terreni sono particolarmente vocati (sabbie e argille marine) per la produzione di un sangiovese più fine e meno strutturato dei vicini, perfettamente in linea con il gusto moderno. Veniamo ai numeri. Il **valore patrimoniale** delle aziende agricole che producono il Vino Nobile è stimato in **200 milioni di euro**; il valore patrimoniale dei vigneti si aggira sui 150 milioni (in media un ettaro vitato costa sui 150mila euro); 65 milioni di euro è il valore medio annuo della produzione vitivinicola; il prezzo a ettolitro dello sfuso è fra i 270 e i 300 euro; le bottiglie prodotte sono 6.2 milioni circa di Nobile di Montepulciano e 2,5 milioni di Rosso di Montepulciano; l'export è del 78% (in testa la **Germania**, seguita dagli **Stati Uniti**); il 37% delle cantine è condotto da giovani; il 36% delle aziende hanno alla direzione una donna; il 42% delle aziende produttrici sono nate o hanno cambiato il proprietario negli ultimi dieci anni (proprietà provenienti da fuori regione il 60%, il 15 % dall'estero, il restante da Montepulciano); il 70% dell'economia locale è indotto diretto del vino.

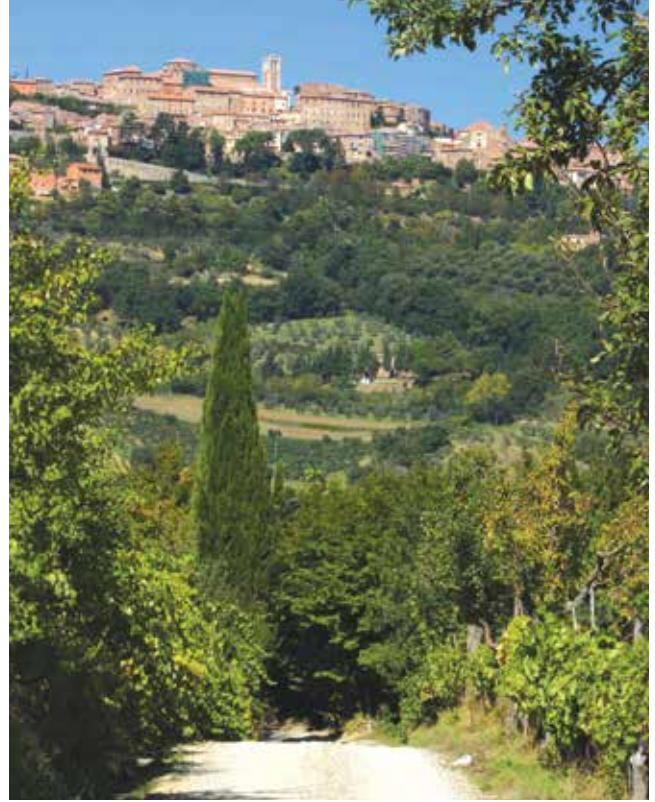
### LE DUE ASSOCIAZIONI

Dalla modifica al disciplinare approvata nel 2010 (prima non erano previsti gli internazionali), il Nobile di Montepulciano è prodotto con un 70% di sangiovese (qui chiamato prugnolo gentile) e il restante fra vitigni autoctoni e internazionali. Da anni la critica sta lanciando dei segnali di avvertimento ai produttori (esiste però una punta di diamante che è fuori da queste problematiche): il vino sta perdendo la sua identità, ha troppi stili che confondono il consumatore (se poi ci aggiungiamo che i 46.000 hl di Nobile di Montepulciano non sono comparabili con la forza d'urto di un Montepulciano d'Abruzzo con i suoi quasi un milione di hl), ci sono problemi di pulizia dei legni (e non solo), i prezzi sono troppo bassi e la qualità deve essere migliorata. Se ci sommiamo il benessere economico legato anche all'enoturismo, le vendite dirette in cantina aumentate al 21%, il poco confronto fuori del proprio campanile (a parte covare un atavico senso d'inferiorità verso il Brunello) e la staticità di una cantina sociale, la **Vecchia Cantina di Montepulciano**, con un 30% del Vino Nobile prodotto e il 30% dei vigneti a Nobile, il quadro mostra una denominazione in stallo. Il malessere è condiviso fra alcuni produttori che danno una scossa al sistema, fondando due associazioni, **Alliance Vinum** e **Vignaioli**



Dall'alto, il borgo di Montepulciano, le uve sangiovese e il Vino Nobile

In apertura, cantina storica della denominazione



In alto, Andrea Rossi (presidente del Consorzio) e veduta di Montepulciano

di **Montepulciano**, con manifesti diversi ma con l'obiettivo di ridare prestigio, anche a livello internazionale, al Nobile di Montepulciano. Finalmente dal giugno 2019, con l'elezione di **Andrea Rossi** (presidente anche della Vecchia Cantina di Montepulciano) alla presidenza del Consorzio, le cose cambiano. Rossi, ex sindaco della città, ricompatta la squadra dei produttori, li coinvolge direttamente affidando degli incarichi ben precisi e comincia a lavorare dall'interno. La cantina sociale, ci racconta Rossi, non sarà più un freno allo sviluppo: finalmente investe nel rinnovamento (legni, riprogettazione accoglienza e punto vendita), punta alla qualità (declassando a Igt vini non adatti a essere Nobile di Montepulciano) e aderisce al progetto sostenibilità. Infatti, nel 2021 il Nobile potrebbe essere il primo distretto vinicolo in Italia certificato da Equalitas per la sostenibilità territoriale.

### **NON SIAMO IN ABRUZZO**

“Il clima nel sistema Nobile di Montepulciano – ci spiega il presidente Rossi – è disteso. Stiamo remando tutti insieme in un'unica direzione. Le tematiche sul tavolo sono molte. La prima risposta importante è stato il via libera dalla Regione Toscana per mettere in etichetta “Toscana”. Tra 4-5 mesi, dopo l'approvazione del Ministero dell'Agricoltura, saremo pronti a questo cambio epocale. Il consumatore finalmente potrà identificarci come un vino toscano. E questo significa che la confusione con il Montepulciano d'Abruzzo verrà chiaramente arginata. Abbiamo poi raddoppiato gli investimenti sul mercato americano; abbiamo ottenuto un finanziamento come esempio di

eccellenza italiana insieme con altri consorzi per una promozione triennale in Europa e in Italia. Il mercato interno era stato un po' abbandonato, vorremmo tornare a essere più presenti. Inoltre, stiamo avviando un percorso interno di consapevolezza per ridare identità alla denominazione; punteremo alla qualità e non uscirà più da nessuna cantina un vino “atto a divenire”. Il prezzo si alzerà di conseguenza”. Inoltre, a Montepulciano è stata coinvolta la principale banca del territorio senese ovvero il Monte dei Paschi di Siena per fare una banca del vino, per stabilizzare i prezzi garantendo un prezzo minimo. “Vorremmo portare i consumatori, attraverso una comunicazione adeguata, a fare una connessione immediata tra il vino Nobile di Montepulciano e Montepulciano stessa, un luogo incantevole paesaggisticamente, che ha anche saputo trattenere i giovani dandogli un futuro”.

LA STRATEGIA DI FONDO DELLE AZIENDE LEADER È QUELLA DELL'AUTENTICITÀ, CHE PASSA ATTRAVERSO LE SCELTE DEL SANGIOVESE IN PUREZZA O DEI BLEND CON VITIGNI AUTOCTONI, EVITANDO L'INSERIMENTO DEGLI INTERNAZIONALI. PAROLA AD AVIGNONESI, TIBERINI, ANTINORI, BERTANI E CARPINETO

# LE VISIONI DEL NOBILE

di *Alessandra Piubello*

Sul cambiamento in atto a Montepulciano, è innegabile riconoscere un ruolo alle due associazioni che sono state costituite per rilanciare la qualità del Vino Nobile. A cominciare da Alliance Vinum.

## LA SCELTA DEL CRU

**Max de Zarobe di Avignonesi**, prima azienda biodinamica per estensione in Italia con i suoi 170 ettari vitati, è tra i fondatori di **Alliance Vinum** assieme a Boscarelli, Dei, La Braccasca (Marchesi Antinori), Poliziano e Salcheto. “Nel 2015, quando ci siamo costituiti, il Consorzio non ci supportava adeguatamente – ci racconta – e perciò abbiamo deciso di agire in modo collettivo tra un gruppo di aziende che volevano puntare al sangiovese in purezza, creando dei cru aziendali, scegliendo di dar vita a un vino espressione del territorio, con corpo leggero e non troppa estrazione né troppa maturazione, poco boisé, di piacevole beva ad un prezzo abbordabile”. Alliance Vinum ha creato pertanto un “Super Nobile”, scegliendo di mettere in evidenza la parola Nobile in etichetta, più facile da pronunciare all'estero e più evocativa, e lo ha presentato negli Stati Uniti, mercato di riferimento per quelle aziende, con successo. “Devo dire – afferma l'imprenditore di Avignonesi – che da quando Rossi è diventato presidente del consorzio, la situazio-

ne è cambiata completamente. Ora ci sentiamo supportati, parliamo, ci confrontiamo fra noi, lavoriamo insieme per far emergere le grandi potenzialità di questo territorio unico. Probabilmente avremo posizioni diverse sul fatto di vinificare in purezza, solo da cru, e se usare la parola Nobile come elemento trainante come continuiamo a pensare in Alliance, ma lavoriamo insieme con fiducia per valorizzare un vino apprezzato nei secoli e che ha un bell'avvenire, con l'impegno di tutti".

### BLEND DI AUTOCTONI

**Luca Tiberini**, proprietario dell'azienda **Tiberini Podere le Caggiole** (qui gli ettari vitati sono 16) è anche presidente dell'associazione **Vignaioli di Montepulciano**, fondata nel 2017, che raggruppa Podere Casanova, Croce di Febo, Casale Daviddi, Fassati, Il Molinaccio, Metinella, Montemercurio, Romeo e Talosa. "In realtà ci trovavamo anche prima, in un gruppo più ristretto, dal 2015, per ovviare all'assenza del Consorzio. Abbiamo stilato un manifesto con dei punti fondamentali per il recupero dell'identità della nostra denominazione, chiedendo anche, prima dell'elezione di Rossi, di modificare il disciplinare togliendo i vitigni internazionali. Da giugno '19 sono vicepresidente del Consorzio (insieme a Susanna Crociani dell'azienda Crociani, con delega alla promozione, ndr), proprio perché abbiamo scelto la strada del dialogo e della collaborazione. Non ci sono più frizioni a Montepulciano perché, avendo capito che il problema era condiviso, seppur in modalità differenti, stiamo collaborando insieme per la soluzione. Continuiamo a credere nel blend di sangiovese e vitigni autoctoni, nella sostenibilità e nella necessità del binomio Vino Nobile di Montepulciano. Però potrebbero emergere soluzioni nuove e non previste alle quali siamo aperti. A breve pubblicheremo una collana sulla storia del nostro vino pluricentenario: siamo convinti di potergli ridare in futuro il ruolo che gli spetta".

### ANTINORI E BERTANI

**La Braccessa** è la tenuta in Montepulciano del primo player italiano dei vini di alta gamma, Marchesi Antinori. "La denominazione Nobile di Montepulciano – racconta **Albiera Antinori**, presidente di Marchesi Antinori – ha dei punti di forza: il terroir, il vitigno adatto al terroir e una sua individualità che è intermedia fra l'eleganza del Chianti Classico e la struttura del



Dall'alto: Max de Zarobe, Albiera Antinori, Antonio Michael Zaccheo, Andrea Lonardi

In apertura, tenuta La Braccessa





Avignonesi è tra i portabandiera del Nobile di Montepulciano. Nell'altra pagina, tenuta La Braccasca e varie etichette del Nobile

Brunello, quindi rappresenta una terza via di tutto rispetto. Noi riteniamo che sia una docg che fa parte delle grandi zone della Toscana. Qui si possono produrre dei vini pronti ed espressivi da subito, dai tannini raffinati, ma anche longevi”. Ci sono anche dei punti di debolezza? “Certamente. In generale la denominazione soffre di una mancanza d'identità, dato che è mancata la coesione nel progettare il sistema Nobile di Montepulciano. La confusione con il Montepulciano d'Abruzzo crea grossi problemi. La qualità, in generale, può essere migliorata. Quando abbiamo fondato Alliance Vinum, eravamo consapevoli che occorreva agire uniti per trovare una nostra strada, che poi abbiamo individuato con successo. Inevitabilmente abbiamo dato uno scossone a tutto il comparto. Penso che con le nuove elezioni e il lavoro di squadra che è stato iniziato, con il clima di fiducia nel consorzio che si è instaurato, si possano porre solide basi per il futuro. Ci vorrà tempo, perché la compagine è eterogenea e spazia dalla cantina sociale ai medi e piccoli produttori ma se puntiamo insieme verso l'alto della pirami-

de qualitativa avremo ottimi risultati, come abbiamo già dimostrato con i nostri cru”. **Tre Rose** è stata acquistata dal gruppo **Bertani Domains** nel 1994, che l'ha rilevata da Leonello Marchesi. **Andrea Lonardi**, direttore operativo di Bertani Domains, è stato incaricato dal nuovo consiglio di presiedere alla commissione qualità. Lonardi è un manager ma anche un tecnico, potrebbe essere la figura giusta per traghettare il comparto verso l'alto. La sua idea sulla denominazione? “Dobbiamo partire dall'interno – spiega Lonardi – per avere chiarezza su tutti i valori identitari della denominazione, che devono essere comuni, e valorizzarli insieme per affrontare poi bene il mercato. Va fatta formazione e richiede tempo. Abbiamo grandi opportunità: un territorio vocato che può dar vita a vini dal profilo tannico più sottile, freschi e fruttati (elementi di grande interesse anche nel panorama internazionale), un paese dal fascino impareggiabile, un paesaggio viticolo rinnovato. Vanno prese delle decisioni, anche forti, per evolversi, su tutti i fronti, anche su quello culturale”.

## COERENZA A LUNGO TERMINE

**Antonio Michael Zaccheo** è proprietario, insieme alla sua famiglia e alla famiglia Sacchet, dell'azienda **Carpineto**. "A Montepulciano siamo gli unici a produrre solamente Riserva, perché non facciamo Nobile 'di annata', più due cru e poche bottiglie di Rosso di Montepulciano. Rilasciamo la nostra Riserva un anno e più oltre i minimi previsti dal disciplinare, perseguiamo un codice produttivo tutto nostro, vocato alla massima espressione qualitativa di questo territorio. Ci focalizziamo sulla fascia premium della denominazione, con un posizionamento ai vertici. Questa strategia sta funzionando molto bene e credo faccia bene anche al prestigio della denominazione. Infatti, siamo l'unica azienda nella docg ad aver centrato per tre volte con la nostra Riserva la top 100 di Wine Spectator negli ultimi 4 anni". Sulla denominazione, afferma: "Il futuro è roseo, ma bisogna continuare sulla rotta della qualità e remare tutti insieme: l'unione fa la forza. Occorrono tempo, pazienza e costanza di qualità. Non ha senso introdurre palliativi come il 100% varietale tassativo perché va contro la nostra tradizione, che è sempre stata fatta di blend, e lo dico in quanto rappresentante di un'azienda che produce prugnolo in purezza, siamo stati i primi a farlo nel 1998 con il Cru Poggio Sant'Enrico; ma è una delle possibilità, infatti in altre etichette usiamo anche gli autoctoni in blend. Non ha senso neppure introdurre una Gran Selezione o altre cose simili, che servono solo a complicarci la vita e a copiare altre denominazioni. Dobbiamo mantenere la nostra identità e non fare quello che fanno i nostri vicini".

