

A lineage, that has now arrived at its fifth generation, which with la scolca has benefited from a series of insights, each coming on the heels of the other. From the great-grandfather gianbattista who decided to plant only one grape variety, cortese, and to produce white wine for himself and his friends, to vittorio who was the first to bottle a wine with his own label in 1959, up to giorgio who entered the company in 1970. "I still remember when the commendatore pozzi, the owner of the savini restaurant

of milan - says giorgio soldati - called us to tell us that he had cut the labels of italian white wines, because customers only wanted to drink our gavi. On the other hand, from the end of the 1950s until the 1970s gavi was la scolca, we were the first to arrive ».

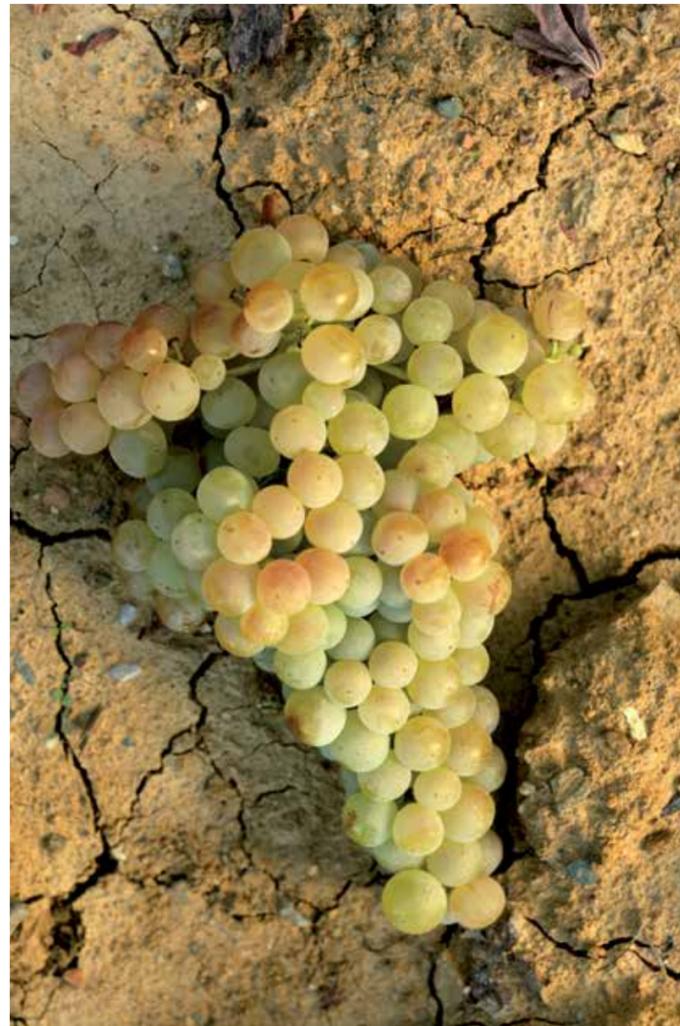
Giorgio as well is farsighted. And, just by happy coincidence, he loves to drink bubbly wine for his personal taste.

Il mito

Giorgio Soldati

Mio cugino Vittorio Soldati fa, nientemeno, il Gavi della Scolca, forse il migliore di tutti i Cortese... Sorprendente e unico, ormai, il suo vino: sebbene diffuso nei locali di lusso, non cede al confronto coi più collaudati bianchi di Francia... L'importante è il vino e finora non se ne può dire che bene.

Mario Soldati, *Vino al vino*, 1969.



Qualche dato informativo per i più professori (gli altri saltino pure alle righe successive) e poi ci perderemo ad ascoltare la "bubble story" e gli aneddoti di Giorgio. Nei quaranta ettari vitati di proprietà, a cui si aggiungono 15 in affitto, sono impiantate vigne con un'età compresa fra i trenta e i sessant'anni, con qualche arzilla novantenne. I terreni sono prevalentemente argillosi, con presenza di ferro e con pendenze che arrivano anche al 30%. L'altitudine è di 300 metri, l'esposizione sud e sud-ovest.

Il mare dista appena una trentina di chilometri: qui spirava un vento marino asciutto, l'ambiente rifulge ancora incontaminato, protetto dalla fierezza della natura, carezzato dal sole e dalla luce dall'alba al tramonto.

«Ricordo ancora quando il commendator Pozzi del Savini di Milano - racconta Giorgio Soldati - ci telefonò per dirci che aveva dimezzato le etichette dei bianchi italiani, perché i clienti volevano bere preferibilmente il nostro Gavi. D'altronde dalla fine degli anni cinquanta fino agli anni settanta il Gavi era La Scolca, siamo stati i primi ad arrivare. Eravamo in tutte le enoteche di punta e nei migliori ristoranti e

per anni gli ordini sono stati superiori alla quantità. E non vendevamo a poco prezzo. Forse l'indisponibilità dei nostri vini fu uno strumento involontario di marketing.

Anche Giorgio vede lontano. E, guarda caso, per gusto personale, ama bere le bollicine.

Uomo dal carattere battagliero, pronto alle sfide, soprattutto con se stesso. Intraprende un percorso, studia in collaborazione con l'Università di Asti una selezione di lievito, si confronta con quello che definisce il suo primo maestro, uno dei responsabili tecnici della Martini. Nel 1974 inizia a produrre spumante Metodo Champenois (ebbene sì, allora si poteva ancora scrivere in etichetta). All'epoca i piccoli produttori di Metodo Classico si potevano contare sulle dita di una mano! Non contento, si diverte a prolungare la sosta sur lie per dieci anni, dando vita ai millesimati "D'Antan".

«Sorpresa fu quando arrivarono in azienda nel 1996 i responsabili di Moët & Chandon per comprare la mia azienda. Avevano bevuto un mio millesimato del 1984, rimasero folgorati: "il s'approche du légendaire Dom Pérignon" continuavano a dirmi, stupiti - ci narra ridendo sotto i baffi Giorgio Soldati -. Sembrò un film quando sfilarono, qualche tempo dopo, una serie di limousine. Arrivò Alain Perrin, allora direttore generale della maison Cartier nonché proprietario di Château Lagrezette a Cahors con il suo enologo Facorellis. Aveva sentito parlare di me da un artigiano al quale avevo affidato, su mio disegno, la costruzione di un impianto all'avanguardia. Così conobbi il mio secondo maestro, Facorellis, che divenne il mio consulente agronomo. Decisi di frequentare dei corsi di specializzazione a Bordeaux, introdussi degli accorgimenti in vigna sconosciuti ai più che mi portarono a fare un ulteriore balzo in avanti sulla strada dell'eccellenza». Ascolto Giorgio Soldati, sento nella sua voce una pacata ma ferma consapevolezza di essere stato un capofila per il suo territorio e per l'Italia.

Da quella torre, punto di vedetta e avamposto del forte di Gavi, i Soldati hanno trovato la loro via alla luce della luna, e hanno visto l'alba prima degli altri.

ALESSANDRA PIUBELLO
FOTOGRAFIE DI © GIO MARTORANA

Guardare lontano. È il significato del toponimo "Sfurca", che origina La Scolca.

Una profezia scritta nella terra che i Soldati, combattenti cortesi, avverarono. Pochi mesi e son cent'anni di storia. Immagino Giorgio Soldati, quindicenne (a quell'età già si occupava delle vigne), salire sulla torre che sovrasta la tenuta a osservare l'assedio del mare verde all'intorno. Guardare oltre. Una stirpe che, giunta alla quinta generazione, inanella una serie di intuizioni. Partiamo da lontano. Da quando il bisnonno di Giorgio, Gianbattista, si innamorò di quel podere, in parte coperto da boschi, da campi di grano, da viti (ci sono testimonianze che fanno risalire la proprietà viticola al Cinquecento e altre, successive, al Settecento) e decise di impiantare solo un vitigno, il Cortese. Nel suo buen retiro, a Rovereto di Gavi, si diver-

tiva a produrre vino bianco per sé e gli amici. In un territorio che era un cru ante litteram. Fu Vittorio Soldati, manager alla Olivetti ma con l'hobby della vigna, a spingersi più in là. Siamo alla fine degli anni cinquanta. Quando tutta la zona vendeva le uve alle grandi industrie spumantistiche della regione, lui fu l'unico che decise che era ora di imbottigliare con la propria etichetta (nel 1959). Nel 1968 deposita il marchio "Gavi dei Gavi" e inizia la storia dell'etichetta nera, così conosciuta in tutto il mondo (sessantacinque sono i Paesi che se la contendono). Un precursore e, di fatto, il fondatore del Gavi. La Denominazione si costituì nel 1974 (rispetto a quel tempo gli ettari hanno uno zero in più: dai 150, di allora, siamo a 1.500 odierni). Giorgio entra operativamente in azienda nel 1970, dopo l'Università. «Quando iniziai, il nostro vino, con il lessico odierno, era un vin de garage. Quarantamila bottiglie. Oggi siamo arrivati a seicentomila e non riusciamo a soddisfare le richieste. E va bene così, siamo un'azienda familiare e tale resteremo».

