

15 GIUGNO 2015

Gusto TOSCANA

I SIGNORI DEL VINO » NICO ROSSI

“Gualdo del Re” coi soldi della liquidazione

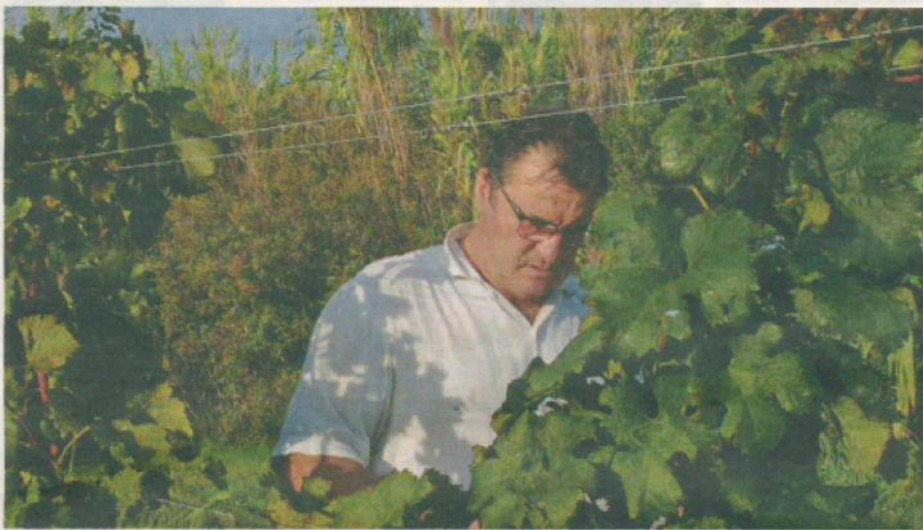
Si licenziò dalla Magona e cominciò la sua avventura a Suvereto: ora l'azienda può contare su nove etichette

di ANTONIO VALENTINI

Nico Rossi ha 59 anni, un aspetto imponente e un fascino simpatico. A giusto titolo può vantare di aver vissuto uno spicchio esemplificativo della storia italiana degli ultimi sessant'anni, avendo sperimentato in prima persona la società rurale del Secondo dopoguerra, gli anni della contestazione giovanile e del mito del lavoro in fabbrica, il riflusso degli anni '80, le illusioni del decennio successivo e la grande crisi d'inizio Millennio. Ha sempre vissuto nella casa di Notri, nelle assolate campagne di Suvereto, dove prima abitavano i nonni, quindi i genitori e ora lui e la sua famiglia. E basti aggiungere che ha iniziato a fare il vino nel 1982, quando la parola supertuscan neppure era un anglicismo: semplicemente non esisteva. Ora Gualdo del Re, l'azienda di casa Rossi, è un'affermata casa vinicola, tra le più blasonate in Val di Cornia, dove non mancano certo i produttori di qualità.

«Sono un perito elettrico - racconta l'affabulatore Nico -, però fin da piccolo mi affascinava il processo di trasformazione dell'uva in vino. E io sono cresciuto qui, in questi campi: non ci mancava nulla, ma si doveva lavorare». Vallo a raccontare oggi, viste le leggi sul lavoro minime, che un ragazzino di 14 anni doveva svegliarsi presto la mattina per andare ad aiutare il babbo nei campi: «C'era da pensare ai pomodori, all'erba medica, alle bestie... Qui nel ristorante dove siamo seduti - aggiunge - c'era l'orto di casa. La nonna mi faceva assaggiare i primi pomodori, i primi fagiolini». Erano anni genuini ma non si andava per il sottile. Contava la quantità e la qualità, soprattutto nel mondo del vino, era roba da snob d'Oltrepò, adatta a quei francesi con la erre moscia troppo raffinati per apprezzare i sapori forti e decisi della campagna maremmana.

«Negli anni '60 facevamo 160 quintali di vino - racconta Nico -. Ma nel decennio successivo realizzammo un vigneto a cordone speronato che era uno spettacolo, con trebbiano, vermentino e sangiovese. I quintali prodotti passarono a 400». Viveva dunque un'altra unità di misura rispetto a oggi: il quinta-



Nico Rossi nella vigna della sua azienda agricola a Suvereto



Rossi con uno dei suoi tanti prodotti

le in luogo della bottiglia bordolese. E chi è nato negli anni '80, senza aver mai conosciuto quella società rurale e florida, fondata su gesti minimali e ripetitivi, ma serena e ottimista, senza mai aver attraversato l'epoca in cui il vino era un alimento essenziale nella dieta quotidiana, stenterà a credere che le prime edizioni di Vinaly si facevano con le damigiane e le fiaschette. Un altro scampolo di storia,

puntualmente attraversato da Rossi, che s'innesta sulla spinta precedente ad abbandonare le campagne: «Io non feci eccezione. Oltre al vino, m'interessava l'elettricità. Anzi, mi appassionava. Fu così che nel 1977, appena divenuto perito industriale a Piombino, entrai in Magona. Ci restai quattordici anni. Facevo il turno 4-2: quattro giorni di lavoro, due di riposo. Beninteso: riposo per modo di di-

re, perché mi davo da fare nella mia campagna. Fino a quando, nel 1990, decisi di licenziarmi. Decisi dopo una notte difficile. Ero a Milano, rientrai a notte fonda e sulla Suveretana trovai un pino. Dissi a mia moglie: devo darvi una regolata, se non ci moro (testuale, ndr). Così abbandonai la fabbrica piombinese. Quando lo dissi ai miei genitori, si misero a piangere: guadagnavo 2,3-2,4 milioni di lire al mese e per tutti noi lo stipendio era importante». Con la liquidazione acquistò a Montepulciano le uve per vinificare e iniziò la sua avventura da imprenditore vitivinicolo.

Oggi Gualdo del Re è un'azienda affermata e diversificata. I Rossi hanno espanso la loro proprietà, specializzandosi in attività parallele: 40 ettari in tutto, dei quali 25 coltivati a vite; un agriturismo; un ristorante; nove etichette di vino. A proposito, signor Rossi, non le sembrano troppe? «Ha ragione - risponde -. Ma tutto dipende dalla mia passione. Spesso mi dico che varrebbe la pena farne solo quattro. Però, se potessi, ne farei mille». Si auto-definisce un "merlotti-

“ Nel 1986 feci assaggiare il bianco a Fulvio Pierangelini del Gambero Rosso, gli piacque e ne acquistò duemila bottiglie: mio babbo non ci credeva... »

sta”, perché il merlot è un vino che si può bere anche dopo il pasto «meglio se assieme al formaggio», puntualizza ridendo. E con la stessa allegria racconta la storia del suo pinot bianco, inizialmente scambiato per un'altra cosa: «Il mio babbo voleva del chardonnay. Piantammo le barbatelle ma ci accorgemmo che si comportavano stranamente: l'uva maturava in agosto e, per i nostri standard, deludeva nella quantità, abituati come eravamo alle rese del vermentino e del trebbiano. Quando scoprimmo che era pinot bianco, quasi quasi volevamo espianare tutto. Poi il 1986 mi sembrò un'annata particolarmente felice e feci assaggiare quel bianco a Ful-

vio Pierangelini, il patron del Gambero Rosso. Gli piacque e ne acquistò l'equivalente di duemila bottiglie. Quando dissi al mio babbo che avevo venduto tutto il pinot, mi chiese se avevo fumato roba strana».

All'epoca quel vino si chiamava "Gualdo del Re". Poi cambiò il nome in "Strale", commercializzato dopo un anno di barrique e uno di affinamento in bottiglia. Durò fino al 2008. Perché smise di produrlo? «Perché quella vendemmia ci misi due anni e mezzo per vendere quattromila bottiglie - risponde Rossi con schiettezza -. Ora tutto il pinot bianco è imbottigliato sotto l'etichetta "Eliseo", che non passa in barrique e che per questo possiamo vendere a 5 euro più Iva». E se per il vino bianco i prezzi sono popolari, per la punta di diamante dell'azienda, il Rennero, il rialzo ci sta tutto. È un merlot in purezza setoso, fine e potente, che l'enologa Barbara Tamburini ha plasmato a sua immagine e somiglianza, complice l'innata simpatia di Nico Rossi per la varietà bordolese e la vocazione del suolo di Notri. La vendemmia 2001, ad esempio, è ritenuta perfetta dagli esperti e, se oggi se ne stappa una bottiglia, il vino mostra di non risentire in alcun modo dell'invecchiamento.

Infine, Rossi, parliamo dei suoi errori. Ne ha commessi? «Altriché. Ricordo quella volta che sbagliai la vinificazione per dare retta a un tecnico, accantonando i consigli di mio padre. Oppure quando non seppi interpretare il momento e gestii male il mercato: negli anni '90 andava tutto bene e sembrava che la crescita fosse infinita. Non riuscii a prevedere l'inversione di tendenza e alla fine mi ritrovai con un commerciale inadeguato».

Gli errori si commettono affinché non siano più ripetuti. A proposito, signor Rossi, come vede il futuro?

«Non saprei. Questa è una piccola grande azienda. C'è il vino, un ristorante, un agriturismo con nove monocolti. Io spero nei nipoti: se c'è uno con la carica del vino, simile a quella che avevo io, si faccia avanti».

ESPRESSO/STEFANO