

Giorgio Salvan: il custode della Vigna del Pigozzo

scritto da Gian Omar Bison | 3 Marzo 2025



Un viaggio attraverso la vita di Giorgio Salvan, vignaiolo e innovatore dell'enoturismo nei Colli Euganei. Dal legame con la terra all'impegno sociale e politico, Salvan ha promosso l'eccellenza del territorio e introdotto nuove modalità di accoglienza e valorizzazione del vino, rendendolo un simbolo culturale oltre che un prodotto.

Indice

1. [La famiglia Salvan e le origini](#)
2. [L'evoluzione dell'agricoltura e il ruolo del vino](#)
3. [L'impegno politico e sociale di Giorgio Salvan](#)
4. [La nascita dell'enoturismo e l'accoglienza nei Colli Euganei](#)

Giorgio Salvan e la sua Vigna del Pigozzo sono da decenni un punto di riferimento per il settore primario padovano e non solo. **Un giramondo curioso, entusiasta, competente.** Un vignaiuolo che ha vissuto da protagonista il passaggio da un'agricoltura padronale e mezzadrile generalista, tradizionale, orientata in buona parte all'autoconsumo e al sostentamento delle famiglie impegnate nelle campagne e nelle stalle, all'aziendalismo più spinto, meccanizzato, specializzato, vocato al commercio. Un *gourmand* consapevole della grande ricchezza espressa dall'enorme biodiversità animale e vegetale del Belpaese da trasformare e proporre ad un mondo di consumatori e turisti affamati di made in Italy.

La vite e il vino hanno recitato e recitano un ruolo di prim'ordine in un territorio come quello euganeo che dalle colline alle più prossime pianure è vocato come pochi. Ma se da un po' si parla di enoturismo e accoglienza, di degustazione guidata, di vitigni autoctoni come nuove prospettive produttive e imprenditoriali è grazie a un secolo lungo e breve allo stesso tempo fatto di studi approfonditi, ricerche, sperimentazioni, analisi di mercato. Un secolo di grandi fatiche e sacrifici dei nostri agricoltori, di grandi aspettative che lungo il novecento hanno accompagnato il vino veneto e italiano a traguardi impensabili fino a qualche decennio fa. Un ambasciatore a tutto tondo, il vino, che da figlio delle lune e delle brume, dell'improvvisazione più spontanea e speranzosa dei contadini è arrivato dove è arrivato con la sapienza degli enologi. Un secolo che dalla prima guerra mondiale i Salvan hanno cavalcato con sguardo lungo e generosità rivolta ad una comunità povera da sfamare, istruire, da orientare e condurre come un buon padre di famiglia. "Tornare lì, a quel calore, a quell'altruismo rispettoso e gratuito, a quel desiderio di emancipazione senza forzare i tempi e gli spazi che poi ci chiedono il conto, potrebbe sembrare l'auspicio passatista di un anziano prossimo al tramonto. La nostalgia di un ventre molle e pingue incapace di leggere i segni dei tempi a cui non resta che teorizzare

una sostanziale decrescita, speriamo felice. Ma non è così! È maturità, è consapevolezza, è sguardo lungo e largo di quanto di bello, buono e profittevole possiamo spendere del nostro Belpaese e delle sue eccellenze culturali ed agroalimentari”.

Chi più ga più daga

L'azienda Pigozzo, acquistata nel 1913 da nonno Dionisio Salvan trasferitosi a Carrara San Giorgio (Pd) da Villa Estense (Pd) dove coltivava l'azienda Grompa (dei conti Grompo-Pigafetta poi Giovanelli, diventò il **primo banco di prova di un giovane perito agrario bramoso di innovare l'agricoltura dell'epoca** così come aveva già sperimentato in un appezzamento a Rottanova (Ve). Un fondo, quest'ultimo, dove ancora opera Antonio, fratello di Giorgio, compreso tra le provincie di Rovigo, Venezia e Padova e diocesi di Adria (Ro). Azienda che si chiamava e tutt'ora si chiama **“I Sabbioni”** perché poggiata su due metri di sabbia derivata da una rotta del fiume Adige. Cosa mai si può seminare su due metri di sabbia? Beh, Dionisio piantò settanta ettari su centoquaranta a pioppo messo a dimora a due metri di profondità con un metodo cosiddetto all'acqua in quanto le radici pescavano direttamente in falda. “Gli serviva molto personale per lavorare e abbattere i pioppi e raccogliere e trasportare il legname. Ai braccianti veniva assicurato lavoro stabile grazie alle diverse attività di un'azienda agricola che oggi definiremmo integrata. Lavoravano nei campi, nelle stalle per accudire bovini da lavoro e da carne e in vigneto: venti gli ettari di superficie vitata. Era un sistema mirato all'autoconsumo, lo stesso poi replicato nella nuova realtà nel padovano”. Fino agli anni sessanta la conduzione era a mezzadria con cinque o sei famiglie impegnate a mandare avanti **una realtà destinata più all'autoconsumo che al mercato**. Ogni famiglia aveva in disponibilità animali da lavoro, frumento per il pane, granturco per la polenta, vigneti per il vino e non mancavano tabacco, barbabietole e persino bachi da seta. Le donne di casa non ricevevano soldi ma avevano libero

accesso al granaio e quello che derivava dalla corte (uova, pollame) era in loro disponibilità per sostenere le spese di casa, per il vestiario e poco altro. Tutti i membri della famiglia contadina dovevano darsi da fare.

“Nonna Carlotta, nonna di mia madre Mimma, sul finire dell’ottocento aveva una ditta che si occupava di ricami. Un giorno venne chiamata dal Conte Angelo Emo su consiglio di **Michelangelo Jesurum** che aveva a Venezia un rinomato negozio di merletti, per creare una scuola di ricamo per dare opportunità di lavoro alle ragazze più giovani. La sede messa a disposizione dal Conte era Villa Maldura a Pernumia (Pd), oggi comunale. Faceva lezioni più volte alla settimana e venivano a prenderla in carrozza. Oltre a insegnare gestiva il laboratorio e pure un negozio a Padova che vendeva moltissimo all’estero. Sua figlia Anna, che aveva frequentato la scuola a Firenze, preparava bozzetti e modelli che venivano sviluppati dalle maestranze che aveva formato, in alcuni momenti anche seicento lavoranti, e dava vita a ricami di qualità assoluta. Con quei soldi le ragazze accantonavano il necessario per il corredo matrimoniale”. Anna sposò nonno Angelo Ferrazzi che aveva studiato alla scuola di lingue d’oltremare a Napoli e fu anche aiutante di campo del principe Umberto. “Da tutto questo vissuto, dall’incontro di mio padre Urbano Salvan con mia madre Mimma Ferrazzi siamo nati io e i miei fratelli acquisendo una mentalità aperta, vedute ampie e l’abitudine a colloquiare col mondo e a vivere in ambienti diversi”.

Tutti democristiani che oltre ad essere un’appartenenza politica precisa nel Veneto “sacrestia d’Italia” del secondo dopo guerra, era soprattutto un segno distintivo di un ruolo specifico che si intendeva esercitare nella società, per la comunità. “Chi aveva voglia di fare e un minimo di intraprendenza poteva ritagliarsi uno spazio e impegnarsi nelle amministrazioni pubbliche, nelle categorie professionali, nelle scuole e sempre nell’interesse generale della collettività. La casacca era certamente un tratto

distintivo, un senso di appartenenza anche ideologico, ma non aveva troppa importanza: fossero democristiani o comunisti o altro, chi era relegato all'opposizione, o in minoranza come confusamente si tende a dire oggi, agiva spesso insieme alla maggioranza quasi solo e sempre sospinto dal desiderio di perseguire al meglio il bene della comunità".

Urbano Salvan, laureato in agraria a Bologna, ha fondato il Consorzio per la tutela della denominazione Colli Euganei, si è occupato a lungo di bonifica ed è stato il primo Sindaco di Carrara San Giorgio (Pd) dopo la seconda guerra mondiale e, in seguito, Sindaco di Battaglia Terme (Pd). Ha avuto, inoltre, un ruolo importante nello sviluppo del termalismo tra Battaglia e Galzignano Terme con l'individuazione di nuove sorgenti di acqua termale. Giorgio, invece, durante i sei anni di presidenza di Confagricoltura Padova ma anche da Assessore a Carrara San Giorgio (Pd) e Presidente dell'Unione dei Comuni di Carrara Santo Stefano e Carrara San Giorgio guidandone l'unificazione nel Comune unico di Due Carrare (Pd) ha avuto nella corretta gestione del suolo uno dei principali obiettivi del suo impegno in politica e nelle categorie. E, parlando di vino, **ha portato in Veneto il "Movimento del Turismo del Vino" e fondato la "Strada del vino dei Colli Euganei"**. In quegli anni era normale acquistare il vino dal produttore, di solito in primavera, in quantità sufficiente da bastare per il consumo di tutto l'anno. Raramente si trattava di vino in bottiglia e quasi mai si poteva fare una degustazione guidata. Il Movimento Turismo del Vino nacque pensando di offrire un'opportunità ai turisti impegnati a visitare mete specifiche del territorio. Nel mio caso il Castello del Cataio e i Colli Euganei in generale. Fu una novità interessante che poi negli anni ha portato al lancio della *kermesse* **"Cantine Aperte"** in cui i visitatori potevano entrare nelle cantine, incontrare chi il vino lo faceva veramente e assaggiare e parlare di vino e di storie dei territori e dei personaggi più illustri che li hanno abitati. Fu l'inizio di una nuova era. Si passava dal vino alimento al

vino cultura. In quegli anni è pure nato l'evento "**Calici di Stelle**", una grande festa del Vino nella notte di San Lorenzo.

Pubblicata la normativa sulle Strade del Vino, in Veneto sorsero in gran numero grazie ai tanti protagonisti della filiera che condivisero un percorso di confronto e collaborazione: viticoltori, imbottiglieri, commercianti, enotecari, ristoratori, agenzie viaggi, artigiani... insomma **tutti quanti avevano a che fare con la produzione e la valorizzazione del vino**. "Un approccio nuovo che con l'aiuto di Regione Veneto, Camere di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura, Organizzazioni Professionali e Categoricali, Comuni ed altre istituzioni come il Parco Colli Euganei ha garantito basi solide allo sviluppo dell'enoturismo. Alcuni comuni, in seguito, hanno aderito alle "Città del Vino" di cui va ricordato l'impegno statutario sulla conservazione del paesaggio viticolo considerato componente fondamentale di una denominazione. Complessivamente c'era molto fermento, e le aziende hanno cominciato a dotarsi di spazi dedicati all'accoglienza, di attrezzature specifiche e a formare gli addetti che hanno maturato competenze non solo sul vino ma anche sulla cucina tradizionale del territorio, sulle materie prime e sui trasformati agroalimentari in generale, sulle mete turistiche e spesso anche sensibilità ai temi ambientali e competenze linguistiche.

Insomma, a casa nostra abbiamo sempre vissuto da protagonisti il tessuto economico e sociale del nostro territorio e pensato sempre per il bene della collettività guidati dal motto "**chi più gà, fosse preparazione, risorse economiche, esperienza, più dàga**".

Nessun cruccio. Nessun rimpianto

"Quando mi sono iscritto al Liceo Scientifico ad Este (Pd) ho studiato e imparato discretamente la lingua tedesca. E questo, oltre ad una discreta conoscenza dell'inglese, mi ha da subito

aiutato a intrattenere correttamente i rapporti commerciali con i tanti turisti termali dell'epoca. Una volta diplomato mi sono laureato in Agraria all'Università di Padova e in seguito ho frequentato la Scuola di specializzazione in fitopatologia a Bologna. Mentre ero ancora a Bologna mi hanno chiamato ad insegnare all'Istituto per geometri Giovanni Battista Belzoni a Padova, attività che ho portato avanti per vent'anni. È lì che ho imparato a catturare l'attenzione delle persone. Poi sono entrato da amministratore in Comune di Carrara San Giorgio (Pd) ed ho smesso con l'insegnamento, cosa che ancora mi spiace". Per decenni Giorgio Salvan è stato attivo nell'Associazione Provinciale Allevatori, Presidente degli "Allevatori di Razza Frisona Italiana" e della Cooperativa dei Produttori zootecnici Coprozoo dando vita, in collaborazione con l'Università di Padova, ad una stalla cooperativa che stabulava mediamente 600 vitelle ritirate ad un'età di dieci, quindici giorni e che venivano restituite manze gravide. "Era di fatto uno studentato dove ci veniva data la possibilità di sperimentare anche per quanto riguarda il miglioramento genetico e dove abbiamo avviato anche un centro per il trapianto di embrioni". In Intermizoo, azienda a tutt'oggi leader nel settore della genetica bovina e della produzione di seme bovino per la fecondazione artificiale, Giorgio ha collaborato nella messa a punto dei programmi di miglioramento genetico e nella scelta di torelli e stalloni con visite negli Stati Uniti, in Danimarca e in Germania. Decisivo il suo contributo alla scelta di "Bookie" uno dei più importanti riproduttori di razza Frisona Italiana verso la fine del novecento.

"Oggi sempre di più ci si allontana dall'impegno civile, politico, categoriale, nel sociale, e dalle responsabilità che ne conseguono. **Ma chi non partecipa non ha diritto di lagnarsi.** È anche una questione di mentalità: in Germania, che io ho conosciuto profondamente, a qualsiasi livello decisionale si discute con pragmatismo e si assumono scelte di pubblica utilità scevre da interessi particolari o pregiudizi.

Da noi, invece, tutto viene ammorbidito, ammansito come una melassa, come un brodo lungo e annacquato. Oggi chi governa e pure le opposizioni, a qualsiasi livello, parlano spesso di sogni irrealizzabili; di quello che vorrebbero, spesso grattando la pancia ai desideri più profondi e irrealizzabili degli elettori, ma non dicono chiaramente quello che vogliono in funzione di quello che si può e si dovrebbe fare con sguardo lungo e lungimirante. Guardando avanti, non solo al domani o, peggio, all'oggi. I nonni che avevano il comando nella mia casa e azienda decidevano i lavori, chi doveva farli e come. In che tempi. Questo concetto non c'è più. Chi lavora tira avanti senza capire da dove arrivano le risorse e come vengono impiegate. Se uno inizia a lavorare a trent'anni, va in pensione a sessanta e vive fino ai novanta, significa che un cittadino che lavora, ammettendo lavorino tutti, ne mantiene con la sua contribuzione quasi due. Insostenibile. Eppure la maggior parte delle persone a qualsiasi livello critica, senza sapere e senza sforzarsi di sapere, di capire come funzionino realmente le cose e le concrete disponibilità economiche e finanziarie con cui si può intervenire senza ricorrere al debito. E questo mi rammarica. La colpa? Non importa! Oggi i partiti che ciclicamente hanno avuto successo lo hanno ottenuto come? *Sberegando*! Ma chi si muove così non ha una visione concreta e di prospettiva. **Sono espressione comoda ed autoreferenziale di un mondo dove tutto è dovuto.** Un mondo, il nostro, che si regge sullo sfruttamento di altri Paesi, delle loro materie prime e risorse umane, e sugli squilibri. Ste cose è come non ci toccassero, tanto se ne occupa lo Stato e noi possiamo fare le anime belle. I giovani sono spesso e inevitabilmente disinformati e carenti di spirito critico. Gli adulti hanno i loro diritti da salvaguardare a prescindere e sono una massa di *sbergoni*. I più anziani tornano combattivi solo quando si tratta di difendere la pensione. Tutto questo per dire che **l'impegno che ho profuso ha portato via tantissimo tempo alla mia azienda che è forse il motivo per cui non è così strutturata e organizzata come altre nei Colli Euganei.** È un cruccio? No!

Nessun rimpianto! Io non ho mai fatto da comparsa che fossi amministratore comunale, di categoria, insegnante o presidente di cooperativa. Ed ho viaggiato tanto. Sono anche stato chiamato a far parte dell'Accademia dei Georgofili di Firenze e questo per me è stato un grande onore. Non farei a cambio con nessun'altro imprenditore vitivinicolo da questo punto di vista. E non ho mai avuto voglia di spostarmi in collina anche avendone avuta la possibilità. Un dipendente della mia azienda mi diceva "loda quea alta e tiene quea bassa". Elogia la collina ma tieniti la pianura: è più facile da lavorare, ma la verità è che io sto bene qui. Per tutte queste ragioni il mercato nostro del vino è sempre stato rivolto ai clienti, spesso turisti termali, che venivano e vengono tutt'ora a trovarci in azienda. Una clientela storica, in genere di lingua tedesca, che soggiornava quindici giorni o più. Li contattavamo e si portavano a casa il vino per tutto l'anno. Quello è il mercato che un po' ci manca. Qualche altro produttore euganeo invece è riuscito ad andare a proporsi all'estero direttamente. C'è il pro ed il contro in tutte le cose".

Dal Metalmezzadro al Vignaiuolo 2.0

Dai primi anni sessanta del secolo scorso la mezzadria non è più attuale e inizia una grande migrazione di manodopera dalla campagna verso l'industria. In particolare, nel padovano, quella termale. Da tempi determinati a dipendenti, da contadini ad operai; dall'epoca dei doveri a quella dei diritti, dall'economia di sussistenza al consumismo. Sullo sfondo l'Italia del boom economico da alimentare e condurre verso una competizione sempre più complessa e internazionale. Dietro l'angolo la trasformazione del mezzadro in metalmezzadro, termine illuminato, coniato dal compianto Ulderico Bernardi cantore impareggiabile ed ineguagliato di un Veneto in rapida e talvolta disordinata trasformazione sociale, imprenditoriale, urbanistica.

“Fino ad allora le colture erano per lo più foraggere destinate soprattutto ad alimentare i bovini da latte in stalle che avevano al massimo una sessantina di capi. Era così anche da noi che in più avevamo superficie vitata e una cantina per produrre e vendere vino sfuso compresa consegna a domicilio. Siamo passati dalla mezzadria come organizzazione del lavoro nel periodo interbellico e postbellico alla produzione esclusiva di vino e latte. Subito dopo l'università ho ampliato la superficie vitata a venti ettari e ho iniziato ad imbottigliare per vendere alla clientela legata al turismo. E così da sempre, agevolati in questo dalla mia conoscenza delle lingue straniere. Come funziona? Prenotano la visita, vengono qui e gli dedichiamo due ore nelle quali spieghiamo l'attività, le vigne, i vini, la storia della famiglia e dei luoghi e poi si degusta”.

L'impegno nel Movimento Turismo del vino Veneto, chiamato da Hans Onno Stepski Doliwa dell'azienda trevigiana Rechsteiner, collega di università, è iniziato trent'anni fa circa.

“L'idea era quella di legare al vino dei percorsi turistici e culturali. La Strada del vino dei Colli Euganei è nata sulla scia delle nozioni acquisite col Movimento che obbligava gli aderenti oggetto di visita aziendale a rispondere a determinati requisiti: uno spazio riservato all'accoglienza e alla degustazione guidata, attrezzature dedicate come i calici, avere anche, se non solo, vino in bottiglia e possibilmente doc o igt, conoscenza delle lingue e avere avuto opportuna formazione. **Un percorso obbligato per legare sempre di più e meglio il vino alle eccellenze paesaggistiche, culturali, gastronomiche, umane dei nostri territori.** Anche perché negli anni settanta è partito il processo di moderazione dei consumi di vino passato da 130 litri pro capite a circa un quarto al quale ci siamo ridotti ad oggi. All'epoca ci si dava dentro parecchio. La scelta per una realtà come la nostra è stata consequenziale e ineludibile: **puntare sull'enoturismo e sull'accoglienza, la cosa più**

importante premesso che il vino deve essere quanto meno dignitoso. Ai turisti bisogna saper dire dove e cosa mangiare, come funziona con i trasporti, dove dormire, ecc. Su questo mi sono sempre agitato con tanti colleghi disposti a spendere decine di migliaia di euro per trattori e attrezzatura agricole ma neanche mille euro per un corso di lingue. Non si può dire *“ma se capimo istesso, perché no i capisse gnente”*. Se un cliente non ha una storia da portare a casa quel vino è anonimo, privo di valore aggiunto. Gli stessi ristoranti se non riprendono a esporre come si deve quello che preparano e che servono nel piatto e nel calice avranno sempre più difficoltà con la clientela: i cuochi sono relegati in cucina, i giovani dedicati al servizio sono portatori di piatti e chi consuma, che magari ha mangiato di gusto, non porta a casa nulla da raccontare. Conoscere la storia e saperla raccontare è importante. Ed è questo che ci manca se vogliamo far stare bene il cliente. La sfida nei prossimi anni sarà andarsi a pescare i nordeuropei che hanno voglia di incontrare lo stile di vita italiano e hanno la necessità di essere guidati e orientati per ottenere un aiuto o un consiglio”.

Guardare indietro per guardare avanti. Vini da viaggio e vini che fanno viaggiare.

Dionisio Salvan aveva già capito tutto: dava da lavorare a sessanta famiglie e lavorava tabacco, lino, canapa, pioppo, latte, vino, ecc.

“Non mancava niente con una completezza e una biodiversità che oggi non si può più rincorrere perché il risultato non viene valorizzato dal mercato. Perché oggi non si possono più produrre i merletti di mia nonna? Perché non c'è chi li capisce e chi può pagarli adeguatamente considerata la qualità e il costo finale. Facendo un balzo indietro fino al secondo dopo guerra, tutti avevano un po' di vite. Il popolo era

contadino e il vino era per autoconsumo. Chi abitava in città andava a comprarsi il vino in campagna e all'inizio degli anni cinquanta sorsero le cantine sociali. Da noi ci si portava la produzione in eccesso mentre in Alto Adige sono diventate delle perle di qualità assoluta. Venendo all'oggi, esistono due tipologie di vino che possono e devono coesistere: uno che viaggia e uno che fa viaggiare. Il primo è la continuazione delle cantine sociali o appannaggio di aziende grandi e strutturate. Vini che hanno la forza dei numeri considerati i volumi di produzione e risorse e reti commerciali adeguate ad andare a proporsi nel mondo compresa la ristorazione e la distribuzione organizzata. Se io volessi costruire una rete commerciale e distributiva mi servirebbero centinaia di migliaia di euro solo per avere un paio di persone dedicate e per pochi viaggi all'estero. Questo è il vino che viaggia e vende al mondo. In questa tipologia servono pochi marchi, pochi consorzi e poche parole chiave come Venezia o Italian Lifestyle. Ci può rientrare il mondo Prosecco, non i Colli Euganei, realtà troppo piccola. Un brand adeguato e competitivo per i vini che viaggiano dovrebbe essere il Veneto, Venezia. Ma noi veneti siamo bravissimi a dividerci".

La stragrande maggioranza dei piccoli produttori come Giorgio, cosa possono fare? "Io faccio il conferitore di uve al commerciante e alle cantine sociali, ma non ha molto valore aggiunto, o puntiamo sull'accoglienza e l'enoturismo. Quando faccio una degustazione di due ore dove presento otto prodotti e ti faccio assaggiare tre affettati e tre formaggi e ti racconto la storia dell'azienda, del territorio e del vino, quanto la devo far pagare al cliente? Dai 20/30 fino ai 250 euro in Valpolicella dove sono compresi transfer, pernottamento, ecc. Ma questo lavoro posso farlo solo io, o personale che ho formato adeguatamente io, perché solo io so raccontare i colori, i sapori e i profumi unici e caratteristici della mia azienda vitivinicola. Ecco quindi cosa significa per me guardare al futuro: attrezzarsi per fare un'accoglienza non uniformata, unica e diversa da tutte le altre realtà. Io do

delle caratteristiche e delle produzioni che non ha nessuno. Per promuoverle efficacemente devo conoscere da dove provengono gli utenti, i loro usi e costumi, abitudini alimentari, ecc. Noi dobbiamo stuzzicare la voglia di respirare e vivere Italia. E omogeneizzando la qualità del servizio non certo il racconto. Io ad esempio cerco di tarare la narrazione della mia azienda vitivinicola usando i vitigni autoctoni come driver. Ho una collezione di 150 viti dalla Georgia e una collezione di 12 varietà di vigne antiche coltivate da sempre in queste zone come la turchetta e la corbina. Parliamo di partite da dieci ettoltri di vino, per forza ne ottengo vini che restano qui e fanno viaggiare i clienti. Posso arrivare a qualche enoteca ma non alla gdo. Questa è la scoperta e il divertimento di chi arriva: gli si deve dare qualcosa di originale, di esclusivo, qualcosa da scoprire e da raccontare. L'A B C del turismo esperienziale".

Punti chiave:

- 1. Giorgio Salvan ha innovato l'enoturismo nei Colli Euganei** attraverso accoglienza e narrazione unica.
- 2. La Strada del vino dei Colli Euganei nasce dal suo impegno** nel Movimento Turismo del Vino.
- 3. L'enoturismo si fonda su esperienze autentiche,** vitigni autoctoni e storytelling coinvolgente.

Frequently Asked Questions:

- 1. Chi è Giorgio Salvan?**

Giorgio Salvan è un vignaiolo e pioniere dell'enoturismo nei Colli Euganei.

- 2. Cosa rende speciale l'enoturismo nei Colli Euganei?**

L'autenticità delle esperienze, i vitigni autoctoni e la

narrazione della storia locale.

3. Qual è il contributo di Salvan al vino italiano?

Ha introdotto l'enoturismo culturale e fondato la Strada del vino dei Colli Euganei.