L’invidia sa di tappo

scritto da Lulli Chiddo | 7 Luglio 2014



da LONDRA
Nelle nostre ricerche legate a nuove figure che valorizzano il vino italiano nel mondo siamo arrivati anche a Luca Dusi e Federico Bruschetta di Passione Vino: importano vino in tutto il Regno Unito e hanno, da pochissimo, aperto un corner in Shoreditch, quartiere molto alla moda al momento, in cui vendono e organizzano cene e degustazioni. http://www.passionevino.co.uk
Passione Vino scopre, importa e distribuisce vignaioli tradizionali Italiani in tutto il Regno Unito. Lidea far stappare in Inghilterra, bottiglie di produttori o zone sconosciuti ma di impeccabile qualit, fattura artigianale e tradizione contadina. Uva del posto, vino del posto, gente del posto, gusto del posto…
Abbiamo intervistato Luca Dusi.

Con che criterio avviene la vostra selezione?
Nella selezione seguiamo esclusivamente il nostro istinto e gusto, tenendoci distanti da mode, tendenze e convenienze commerciali. Degustiamo il piu possibile , e quasi sempre alla cieca per capire meglio in profondit e per non essere, appunto, influenzati.
A Londra organizziamo degustazioni a tappeto in esterna o in sede, con serate mirate, cercando, al meglio, di trasmettere la medesima Passione del produttore stesso.Un ultimo dato mi interessa sottolineare: il 50% dei nostri produttori non supera le 25.000 bottiglie prodotte in un anno, il 75% non supera le 50mila ed il 95% non supera le 100mila. Sono tutti piccoli artigiani che, tramite noi, vengono raccontati e conosciuti all estero, rappresentando il vero Made in Italy.
Certo non stato un percorso semplice, anzi ,piuttosto, salita pura. Ma per noi il vino rappresenta una cosa di valore aulico, non una merce di scambio.
Come fossimo dei Robin Hoods del vino alle spese di grandi colossi e a favore dei piccoli.

Quali sono i vini che vendete di pi?

Al momento, i best seller sono un Prosecco tappo corona ancestrale col fondo, un Valpolicella Classico (con Molinara!), un Primitivo della Puglia, una Verdicchio classico e un Magliocco Calabrese. Ce, per, sempre piu attenzione verso vini leggeri e delicati nel corpo, vanno molto anche rossi da servire freschi, quali Vermentino Nero Ligure e Lambruschi.

Che consigli vi sentireste di dare, secondo la vostra esperienza, alle case di produzione, per migliorare il loro posizionamento allinterno del mercato anglosassone?
La qualit un must, ma anche l identit della persona dietro ogni bottiglia ha un ruolo strategico. Investiamo molto nel portare i clienti a visitare le cantine, per toccare con mano tutto quello che ce dietro una bottiglia. Puntiamo molto sui vigneti stessi, la dove inizia la magia, e dove i vignaioli si differenziano per la maggiore; ognuno ha la sua storia unica e particolare, o di tradizioni tramandate… gli anglosassoni adorano l'identit e la storia che le differenziano.
Consiglio ai produttori di urlare quello che fanno ed il perch , e di non preoccuparsi di quello che non fanno gli altri… l invidia sa di tappo.

Credete che ci sia una giusta proporzione tra la qualit del vino italiano attualmente presente nel mercato inglese e il suo prezzo?
Io credo solo 1/3 dei vini Italiani distribuiti in Inghilterra abbia un corretto rapporto qualit prezzo.
Troppi new wine businesses e pochi produttori. Troppo spesso mi vengono proposti dei vini con un costo dettato dall'investimento fatto, piuttosto che dalla reale qualit o provenienza.Il vino va di moda e diventare produttore ancora di pi, ma questo non vuol dire che il consumatore debba subire un costo aggiuntivo per colpa delle fatture di un fantomatico famoso enologo, o per l antiquariato di casa. Ma non mi fraintendete, ci sono vini che a 20 sono economici e vini che a 3 sono cari, contadini alla moda e ex banchieri intelligenti…Ogni vino ha il suo perch e la sua origine: deve

essere attentamente valutato per questo e per la propria microzona.

In Italia va piuttosto di moda, attualmente, parlare di vini organici e biodinamici; in uk era ed una realt gi acquisita. Cosa ne pensate?
Il massimo rispetto della natura e il minimo che mi aspetto da chiunque, ma dai produttori lo esigo. Letichetta bio, vende, ma non e tutto: essere biodinamici e uno stile di vita non di produzione, e ahim, devo ammettere che, oggi, solo pochi sono coerenti.
Come mi ha insegnato un grande del Vino, e grande amico, Eugenio Rosi, “si deve essere schiavi della natura ed i suoi cicli, non dei titoli e delle loro tabelle di permessi o divieti”.Chi ci conosce bene, sa che, da sempre, abbiamo valorizzato l’artigianalit , di conseguenza nessuno pi ci chiede: “is it organic?”

Qual’ il suo vino preferito?
Sono molto tentato di svelare il mio amore per i rossi Piemontesi, ma ogni vino ha il suo momento, il suo giorno, la sua compagnia, il suo cibo etc…senza parlare, poi, del fattore entusiasmo.Il mio vino preferito sar il prossimo che scoprir.