

Il sogno di Dal Forno: la perfezione assoluta che fa il vino eterno

written by Alberto Tonello | 19 Dicembre 2013



La parola chiave, quella attorno alla quale ruota tutto ☪: perfezione. Assoluta, senza tempo, in una costante tensione ideale che sembra non avere mai fine. Un po' come la sua cantina, una sorta di Sagrada Familia, ma in val d'Illasi. Questo ☪ Romano dal Forno da Lodoletta, 56 anni e un sogno impegnativo: imbottigliare un vino perfetto, che gli sopravviva, cos☪ quando i figli Luca (enologo), Michele (commerciale estero) e Marco (perito agrario) stapperanno un "suo" Valpolicella Superiore o un Amarone, berranno un signor Valpolicella o Amarone, anzi il migliore. Non ci soffermeremo su come ☪ nata la favola Dal Forno, sul

giovane Romano folgorato sulla vigna di Giuseppe Quintarelli, sugli esperimenti, le delusioni, gli anni trascorsi sui banchi d'agraria. Ci basterà partire da quel febbraio 1990 che segna lo spartiacque, l'inizio della costruzione della Grande Muraglia d'Illasi, un cantiere ancora aperto, sul piano concettuale e anche edilizio.

In quell'anno Romano concepisce l'idea della cantina, a quei tempi l'azienda era fuori con le prime bottiglie e fatturava 70 milioni di lire l'anno. Il progetto partito per costare 300 milioni di lire schizza quasi subito a 1 miliardo e 300, una pazzia per una azienda appena nata e di quelle proporzioni. Una pazzia per la stessa storia della famiglia Dal Forno, che debiti non ne aveva mai fatti: "Devo dire che ho fatto più di qualche notte insonne" ammette Romano "al solo pensiero di poter fallire, di deludere mio padre e qualche notte l'ho fatta passare insonne anche a mia moglie Loretta".

Nel 1995 Dal Forno si improvvisa anche trader internazionale e converte il debito della cantina in yen: compera la valuta del Sol Levante a 14.60 e la vede salire sino a 21.50, una speculazione a prova d'infarto, ma i nervi reggono e quando si tratta di rimborsare le rate la moneta giapponese crolla a 11 e la famiglia Dal Forno tira un sospiro di sollievo.

Le vendite fortunatamente vanno bene da subito, dal Forno è forse l'unica realtà in Italia e una delle poche al mondo che vende soltanto con pagamento anticipato all'estero e alla consegna in Italia. La parola insoluto non rientra nel vocabolario di Romano, che nel 1997 stappa un magnum d'Amarone per brindare al saldo di tutti i debiti contratti con la banca.

Quella che per tutti poteva essere la conclusione di un sogno, per Romano è solo l'inizio del progetto. Nel 2001 iniziano gli scavi della seconda parte della cantina e le peripezie di banca in banca per recuperare i soldi: il preventivo stavolta è di 2 miliardi e 700 milioni di lire, ma allo stato dell'arte, fattura più, fattura meno, ha preso la strada dell'investimento precedente. Questo però per Romano Dal Forno non è un problema, anzi è l'essenza stessa della vita, un

percorso alla ricerca della perfezione, da lasciare in eredità ai figli.

E la perfezione passa anche attraverso la scelta dei marmi migliori, quelli spessi 30 centimetri, delle porte in legno massiccio stile castello medioevale, delle cisterne di ultima generazione (le ha cambiate tre volte dal cemento all'acciaio normale (1998), sino alle vasche in acciaio di ultima generazione idonee a lavorare sottovuoto nel 2008), della tecnologia più all'avanguardia, dell'allevamento in vigna più estremo e della pulizia in cantina più chirurgica. Niente può essere lasciato al caso, se l'obiettivo è l'immortalità.

“La nostra ossessione è raggiungere la massima conservabilità del frutto” spiega Dal Forno pur attraverso uve passite, ma utilizzando tecniche che favoriscano la massima protezione dall'ossidazione (anidride carbonica e azoto) allungando così la vita del vino. Tutto il processo è controllato, sino alla barrique, anche in quelle immettiamo dell'anidride carbonica al momento del rabbocco”.

Il regno della tecnologia è anche nella zona dell'appassimento delle uve, dove i grappoli riposano in cassette attraversate da ventilatori semoventi, governati da un computer che raccoglie i dati da alcune sonde. Se l'umidità cala troppo i ventilatori si spengono, viceversa aumentano la portata d'aria. Le finestre hanno un'agestione automatizzata governata da più stazioni meteoriche che aprono e chiudono a seconda dei parametri prestabiliti.

Il risultato finale è emozionante: 50 mila bottiglie, più o meno divise tra Valpolicella Superiore e Amarone, in grado di regalare momenti unici per intensità e complessità degustative. I vini di Romano Dal Forno hanno un marchio di fabbrica unico, con un filo conduttore impressionante per quanto riguarda la loro longevità. Anche le annate più vecchie mantengono, pur nella loro evoluzione, colori e sentori primari, con una freschezza e un richiamo al frutto che non hanno eguali. Romano in realtà imbottiglia anche un terzo vino, il Recioto, in pochissime bottiglie, e soltanto nelle annate eccezionali, sei su 30 finora. Il mercato non ha

valorizzato questa tipologia, ma Dal Forno non ha mai smesso di credere in questo vino millenario dal fascino antico, il padre storico dell'attuale Amarone.

Tutte le bottiglie alla fine del processo produttivo finiscono nel profondo della cantina a riposare, quest'anno è in vendita l'annata 2007 (il vino riposa tre anni in barrique e tre in bottiglia minimo) ma molte bottiglie Dal Forno le tiene a riposo per le evoluzioni future dei vini e per questo ha realizzato una cantina su tre livelli, profonda 14 metri a sud, per riparsi dal maggior caldo e 11 a nord, così la temperatura rimane veramente costante.

Tutto questo sforzo immenso ha contribuito a creare il mito Dal Forno nel mondo, un mito che l'ha portato ad essere uno dei pochissimi vini italiani battuti alle aste internazionali di Christie's e questo gli ha permesso di tenere bene, nonostante la crisi. Nessun calo di fatturato, nonostante la totale assenza dalle fiere nazionali e internazionali: "Per scelta non abbiamo mai girato il mondo e ammette non per superbia, ma perché i figli non sono mai stati appassionati di prendere aerei e visitare gli Stati, ora il più giovane, Marco, sta studiando inglese e qualche trasferta se l'ha fatta giusto anche valorizzare chi vende i nostri vini in giro per il mondo. Già perché una cosa la crisi l'ha cambiata, prima il 55% del prodotto lo vendevamo in Italia, ora l'85% se ne va all'estero. Con i miei figli la scelta sin da subito è stata quella di farli crescere in vigna, sin da piccoli ricordo che li facevo dormire qualche volta d'estate con un materassino tra i filari".

Il mercato per eccellenza resta l'America (dove per inciso Romano è andato un paio di volte in tutta la sua vita), ma anche l'est asiatico sta iniziando a macinare bene: "I cinesi sono strani – sorride Dal Forno è la prima volta che ho ricevuto una visita è stato nel 2010, con alcuni si lavora con regolarità, poi si verificano casi di ordini molto importanti fatti una volta, un modo un po' spot di concepire il mercato". Chiedere a un padre a quale figlio vuole più bene è sempre una domanda delicata, che spesso non trova risposta, Dal Forno

però non si sottrae, ci pensa qualche secondo e poi tira un segno su un foglio che sa di definitivo: "Sicuramente il 2002 (il primo nato al 100% da appassimento) ha dato un Valpolicella super, il 2004 frutto croccante di una pienezza interminabile, il 2011 sorprenderà tutti, ma la vera attesa sarà il 2013, da tempo non avevo sensazioni come quest'anno".