

La Bottega del vino: l'olimpico del vino a Verona

scritto da Agnese Ceschi | 5 Giugno 2019



Recentemente nominato presidente dell'Antica [Bottega del Vino](#) di Verona, uno dei locali storici tra i più rinomati per la "maestosa" carta dei vini, nel cuore del centro storico di Verona, oggi di proprietà delle [Famiglie Storiche](#), Tiziano Castagnedi, uno dei proprietari dell'azienda Tenuta Sant'Antonio, ci racconta la storia di questo luogo, il ruolo della ristorazione in Italia e nel mondo e le sue visioni sul futuro del mondo Horeca.

Tiziano, ci racconta l'affascinante storia della Bottega del vino di Verona?

Tra i più antichi e storici locali italiani, la Bottega nasce nel 1500 con il nome di Osteria lo Scudo di Francia perché il

consolato francese era ospite al piano superiore. Durante l'impero austro-ungarico nel XVIII secolo cambia il nome in Osteria la Biedemeier e acquisisce parte dell'arredo che esiste ancora oggi e che vogliamo rimanga. Nel 1890 prende l'attuale nome "Bottega del Vino" grazie alla famiglia veronese degli Sterzi. Durante la seconda guerra mondiale viene bombardata, ma poi rinasce nel 1957 grazie alla famiglia Rizzo -Grigolo, che la trasforma in un ristorante e arricchisce la cantina anche con vini internazionali. Ultimi gestori furono Severino Barzan e Giovanni Pascucci. Nove anni fa l'abbiamo acquisita noi produttori delle Famiglie Storiche (Allegrini, Begali, Brigaldara, Masi, Musella, Speri, Tedeschi, Tenuta Sant'Antonio, Tommasi, Venturini, Zenato). Il vino fa parte da sempre della storia di questo locale?

Absolutamente, per questo l'abbiamo acquistata. Ci sono 18 mila bottiglie con più di 3.000 referenze da tutto il mondo, tra grandi formati, collezioni, bottiglie rare, non solo di vino, ma anche distillati di vari generi. La carta dei vini si può definire un libro, un'enciclopedia. La nostra cantina inoltre è una meraviglia, che offre anche uno spazio dedicato e privato dove cenare circondati da preziose bottiglie di vino.

Che obiettivo avevate come Famiglie Storiche quando l'avete acquistata?

Siamo sempre stati mossi dall'intento di voler mantenere un locale storico, riferimento per tutto il mondo, una sorta di "Olimpo del vino".

Forti della presenza di referenze da tutto il mondo, vogliamo che questo locale sia imperniato sull'orgoglio veronese, infatti l'Amarone, di cui come Famiglie ci facciamo ambasciatrici, è molto presente. Inoltre, questo è un luogo dove braccia spalancate accolgono tutti: produttori veronesi, italiani e mondiali. Ieri, oggi e domani ospitiamo tutte le persone che parlano qualunque lingua dell'enomondo.

Come vengono proposti i vini?

Abbiamo incaricato un direttore molto bravo, Luca Nicolis. Lui è un maitre, sommelier e chef. Oltre ad ricevere gli ospiti, è riuscito a trovare un clima di collaborazione nel nostro team di oltre 20 persone. Tra questi vi sono chef, maitre di sala e sommelier, che svolgono la presentazione e il servizio dei vini.

Che obiettivi mi sono posto come presidente?

Possibilmente migliorare il trend dei miei predecessori: dunque livello qualitativo dei prodotti, del servizio con giusto rapporto qualità/prezzo ma anche delle persone che accogliamo. Voglio che la Bottega sia un punto di riferimento nella città di Verona. Siamo stati definiti come realtà unica nel territorio da importantissime riviste del settore come Wine Spectator e Falstaff, dobbiamo mantenere alta la nostra reputazione.

Arrivano molti turisti alla Bottega e da dove vengono?

Da quando io ho ricordi, 10 anni fa, era un locale per i turisti. Mentre con i miei predecessori è aumentato l'afflusso anche dei veronesi. In questi anni però è cambiato l'approccio del turista. Oggi c'è più un mordi e fuggi da parte di tutti, compreso il turista. Sto notando anno dopo anno, quanto sia importante far sentire a proprio agio i nostri ospiti per farli rimanere un po' di più e vivere a pieno la Bottega e non assecondare questa tendenza del mordi e fuggi. L'obiettivo è scalfire nella loro memoria un ricordo indelebile.

Ragionando sul mondo Horeca italiano oggi...

L'Horeca in Italia ha un futuro roseo, se non si fa prendere la mano dalla voglia di facili profitti e dalla moda del momento. Non dobbiamo perdere mai lo stile che ci caratterizza e non seguire facili modernità. Dobbiamo per quanto difficile, operare oggi per garantirci un solido futuro.

Qual è il limite maggiore delle carte dei vini in Italia?

Nessuno ormai ha un "polmone" economico per fare magazzino. Le carte snelliscono, ci sono meno prodotti per ciascun territorio rispetto a 10-20 anni fa, e spesso i ristoratori puntano su non dover aver a che fare con troppi interlocutori. Le carte sono certamente ridotte.

Paragonando la ristorazione italiana con quella mondiale, qual è il nostro punto di forza e cosa dovremmo imparare dal resto del mondo?

Noi abbiamo il vantaggio di avere la cucina Mediterranea che ci invidiano tutti. Tutti hanno piacere quando mangiano cibo e bevono vino italiano, senza nulla togliere agli altri. E questo è, a mio avviso, il nostro maggiore punto di forza. Dobbiamo, però, affinarci sull'accoglienza. Mi riferisco agli Stati Uniti, al Sudafrica e alla Francia dove l'enoturista o l'ospite sul territorio viene accolto, coccolato e guidato. Ciò che ci manca è il sincronismo di filiera. Tra istituzioni sempre più appesantite dalla burocrazia e la necessaria velocità di evoluzione che quest'epoca ci chiede sempre più frequentemente.

Un messaggio finale?

La Bottega era, è e sarà un punto di riferimento per tutti, una tappa doverosa per chi a Verona arriva da turista, ma anche per chi la vive per impegni di lavoro.