

EZIO RIVELLA

Quando la vita è un sogno

di Pino Khail



138 / Civiltà del bere - Giugno '99

Un pensionamento poco credibile...

Un film in 42 anni e 10 episodi: potrebbe essere il sottotitolo della vita del più grande enologo italiano ● Una storia d'estremo interesse, anche perché ricorda i decenni più importanti della nostra viticoltura ed enologia, con i loro grandi successi e i loro grandi errori

“Ezio Rivella, la vita è un sogno”, film totalmente vero, in 42 anni e 10 episodi. Fatti e personaggi sono reali e qualsiasi riferimento non è assolutamente casuale. Questa avrebbe dovuto essere un'intervista a uno dei più insigni personaggi della nostra era enologica in occasione della dichiarazione, *arbi et orbi*, in italiano e in inglese, del proprio ritiro... pensionato d'oro.

La notizia manca però, assolutamente, di credibilità e il tutto diventa pertanto una piacevole commedia dell'arte, nella quale il protagonista parla di sé stesso e noi, da veri amici, ci limitiamo a qualche battuta di raccordo, per completarne il racconto e far scendere il personaggio dal mito. E un amico, dobbiamo proteggerlo.

Messi in ordine, questi episodi, questi momenti vissuti, sono soltanto affascinanti capitoli della storia della moderna enologia italiana.

1. Il Cavalierato

Aveva voluto incominciare quella che riteneva un'intervista ricordando il conferimento del Cavalierato del lavoro. Il suo orgoglio straripa da ogni parola.

«Il 13 settembre 1984, in occasione della grande cerimonia dell'inaugurazione della cantina, vennero da Roma l'ambasciatore americano Maxwell Raab e, in rappresentanza del Governo italiano, il ministro Franco Maria Pandolfi, che fino a quel giorno conoscevo solo formalmente. Arrivò con il nostro elicottero, lo mandammo a prendere a Roma. Atterrò in cantina quando ancora c'era poca gente ed i Mariani erano su al castello. Aveva già visto i vigneti e facemmo un giro nella cantina. Rimase impressionato. *“Lei qui ha fatto veramente un'opera monumentale. Merita un riconoscimento. La farà insignire del titolo di Cavaliere del lavoro”*.

“Rimasi un po' interdetto e pensai che si trattasse di una delle solite promesse dei politici. Invece si mise in moto un incredibile meccanismo. Vennero le ispezioni che si susseguirono per tutto l'inverno.

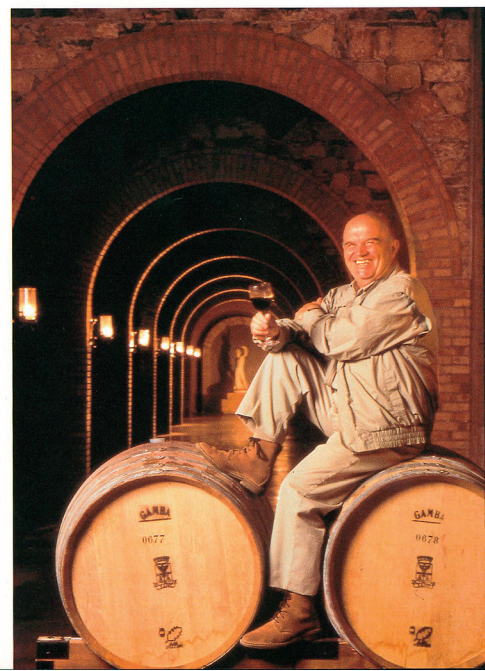
Controllarono che tutto fosse in regola, nei confronti del fisco, della Regione, dei sindacati, delle regole insomma... Il 31 di maggio – ricordo tutto con estrema chiarezza – ero a Ischia, dove avevo incominciato la nostra incredibile peregrinazione per presentare i nostri vini, quando mi avvertirono che mi cercava il ministro Pandolfi.

“Lo chiamai e lui mi salutò con una battuta che non potrò mai dimenticare: “Complimenti, signor Cavaliere del lavoro. Il Presidente Pertini ha firmato il de-

creto della sua nomina”. Fu una grande emozione.

2. Quanti conti sbagliati!

L'azienda Banfi a Montalcino è forse la più grande opera costruita dall'uomo, non solo in Italia ma in tutto il



Civiltà del bere - Giugno '99 / 139



Montalcino, 13 settembre 1984: si inaugura la monumentale cantina. John Mariani, teso e visibilmente emozionato, porge il benvenuto agli ospiti. A destra, parla l'ambasciatore degli Stati Uniti a Roma Maxwell Haab, attentamente ascoltato dal ministro Franco Maria Pandolfi e dall'arcivescovo di Siena Castellano. Alla sua destra, il dirigente di Banfi Usa, Lucio Sorré, che funge anche da interprete



vecchio Continente, in campo enologico. La sua storia rischia di essere un peana, un condensato di trionfalismi. Rivella non ci sta e, per evitare questo rischio, ci presenta prima la faccia della medaglia meno gratificante: gli errori di marketing. La confessione rende più umano tutto il racconto.

«Allora eravamo soltanto all'inizio di questa avventura. Ricordo sempre uno dei grandi produttori che giunse qua - a quell'epoca c'era una specie di provincione, tutti venivano a vedere quello che stavo facendo - e mi disse: "Rivella, lei è un grande tecnico, ma si ricordi che per essere veramente completo e chiudere questa enorme iniziativa, dovrà dimostrare di essere capace di vendere, con profitto. Fino a che non otterrà questo, sarebbe come se non avesse fatto niente».

«Queste parole mi diedero un brivido nella schiena, che avrei risentito spesso in seguito, soprattutto quando vengo gli anni difficili, il metano e il resto. Era l'83, anno duro, quando incominciamo ad andare a ingiocchiarsi in tutte le centrali metropolitane e le parrocchie contadine del mercato italiano, per cercare di vendere qualche bottiglia, perché la marca era completamente sconosciuta. La premessa che era stata alla base del progetto, che dovevamo fare una certa produzione per gli States, era miseramente crollata».

«Il progetto iniziale prevedeva infatti di produrre Moscadello, ma soprattutto un vino chiamato Bellagio, che era un vino frizzante a base di Moscadello e che avevo incominciato a fare a Strevi. Oggi non ne facciamo più neanche una bottiglia, il che dimostra come nessun piano di battaglia sia così preciso da reggere l'impatto con un mercato che dà prova di incredi-



Il ministro Pandolfi appare quasi frastornato mentre osserva, al fianco Rivella, i giganteschi contenitori inox che popolano la cantina. Quasi turbato da tanta imponenza, dira come in un soffio: "La devo fare Cavaliere del lavoro". Manterrà la promessa. Sotto, erano presenti più di cento giornalisti di tutto il mondo ed un'infinità di emittenti televisive. Nella foto, la Rai sta intervistando i tre protagonisti: Ezio Rivella con i fratelli Harry e John Mariani



bile volubilità e che sa anche trasmettere indicazioni assolutamente contrarie a quanto previsto e progettato. Oggi siamo rifacendo tutti i vigneti, seguendo fedelmente le indicazioni del mercato: è una lezione che abbiamo imparato bene. Allora si andava sul bianco, si profetizzava un avvenire per i vini leggeri; oggi si va proprio all'opposto, vini rossi, importanti, molto colorati. Adesso siamo impiantando tutte varietà rosse, in primis Sangiovese, ma anche Cabernet, Merlot. Allora la proporzione era di 70% bianchi e 30% rossi; oggi siamo al contrario, 70% rossi e 30% bianchi».

«Fortunati quelli che, comunque, sono partiti con il piede giusto. Io, come sempre fortunato (o bravo?), ero tra questi ed ero già un enologo conosciuto e piuttosto affermato, con un po' di esperienza e vaccinato alle delusioni. Avevo studiato bene il progetto di base, ma mi ero anche organizzato per un ventaglio di alternative, cosa che ci avrebbe permesso di sopravvivere e di arrivare al traguardo».

«E ci conferma, sta il fatto che mi sono posizionato subito a Montalcino, anche se allora il Brunello era ancora una cosa relativamente piccola e si pensava che vendere centomila bottiglie di Brunello fosse una impresa irraggiungibile. Oggi ne vendiamo seicentomila, ma solo perché abbiamo fatto una valutazione per difetto. Abbiamo, cioè, sbagliato i conti».

3. E, più dei miliardi, poté la stima

Al primo concreto approccio di John Mariani, Rivella, astuto per natura, pensò a uno dei soliti buoni affari con cui aveva inannellato la propria vita professionale. Ma, come avrebbe più tardi confessato, trovò uno più furbo di lui che lo incastò - su di fa per dire - dandogli fiducia incondizionata, tanto

La geometrica sinfonia degli allevamenti viticoli che circondano il Castello di Poggio alle Mura. In basso, uno scorcio delle gallerie d'accesso al salone principale con il perfetto allineamento delle barrique



ampia da essere inconcepibile per la mentalità latina.

«L'idea nacque nel corso di una moltono semplice chiacchierata in un ristorante di Roma con John Mariani, che era mio cliente, perché gli fornivo assistenza tecnica. Era uno dei tanti miei clienti. Davo consulenza a molte aziende, curavo l'impiantistica attraverso la Enocconsult. Allora non andava di moda il wine-maker, che oggi lavora al telefono, parla l'inglese, conosce i giornalisti. In quell'epoca il lavoro era stessante, sul campo, molto meno retribuito».

«Io guadagnavo già abbastanza, ero uno dei meglio pagati d'Italia e per questo la scelta di mollare tutto e venire qui a Montalcino, per un po' di tempo mi ha

travagliato. Mariani mi disse: "Noi vogliamo fare un buon investimento; ci troviamo queste condizioni favorevoli, abbiamo questo flusso di denaro, vogliamo investire nella produzione. Era il momento culminante del trionfo del Lambrusco delle Riunite negli Usa, dove aveva abbondantemente superato i dieci milioni di casse. C'erano anche ragioni fiscali. Avevano insomma concluso che il momento per investire era ideale. Io fui facile profeta. "John - gli vi disse - guarda che ci vogliono vent'anni per vedere dei risultati". Cosa che si è puntualmente verificata».

«Io venivo spesso a Montalcino e mi colpiva - in una regione che stava già diventando famosa - la grande disponibilità di terreni completamente abbandonati, tutti in vendita. Era un deserto. L'ultima zona, non dico della Napa Valley, ma dell'Australia, costava di più. I primi et-

tari li ho pagati tre milioni e mezzo l'uno; oggi valgono cento volte di più se a vigneto, ma il terreno normale, a trovarlo, costa da 50 a 70 milioni l'uno. Cominciai a presentare a John il mio progetto Montalcino che gli piacque, forse perché gli avrebbe risolto il problema del Moscadello, il vino che, nell'ottica del marketing americano, avrebbe dovuto dominare per dieci anni il mercato Usa. Pose come condizione la mia collaborazione a tempo pieno. "Io ti mando i soldi, ma non li vorrai mica tutti subito, no?", aggiunse con una punta di ironia. "No, tranquillizzati, un po' alla volta, piano piano, negli anni».

«In realtà pensai che avessi mangiato bene, bevuto meglio e che fosse un po' allegro. Invece, dopo una settimana mi chiama il direttore del Credito Italiano a Roma e mi dice: "Qui ci sono sei miliardi per lei". Ma chi li manda? "Un certo Mariani, dagli Stati Uniti". Allora lo chiamai e gli dissi: "John, vieni almeno a vedere andiamo a buttare questi soldi". Lui, Montalcino non la conosceva, neppure sapeva bene dove fosse. "Io posso anche venire a vedere, ma non capisco niente di queste cose. Sei tu che devi, secondo gli accordi, seguire la cosa. Io ti mando i soldi».

«Fu probabilmente questo atto di incondizionata fiducia che "fregò", o fece la fortuna, di Ezio Rivella. «Mi volle socio in azienda ma, non avendo in quell'epoca disponibilità enormi, mi limitai all'acquisto di una modesta quota, che detengo tuttora. Poteva realizzarsi il mio sogno! «Ci mettemmo subito al lavoro con l'acquisto dei primi terreni. Compari quasi tremila ettari da quattro persone, il conte Gaetano Lovattelli di Argiano (la tenuta ora è della nuova Noemi Cinzano, loro non hanno più niente), poi comprai una parte di Camigliano, poi una parte di Poggio alle Mura e alla fine, a Natale '93, tutto Poggio alle Mura, con il relati-

vo castello. Partimmo puntando fortemente sul Moscaddello, ma con tutte le alternative dei vini rossi, il Brunello, il Rosso di Montalcino e i vitigni alternativi, Cabernet Sauvignon, Merlot, ecc. Tutte le 88 unità poterli da noi acquistati avevano sempre un vigneto, un oliveto, la stalla, i seminativi.

4. Il lato buffo: Brunello? No, per carità!

Questo è proprio il lato buffo del nostro film *La vita è un sogno*. La Regione Toscana voleva imporre alla Banfi l'impianto di 570 ettari di Brunello. Rivella si rifiutò, piantando i vitigni che lui voleva e pagando molto salate. In questa lotta, tra sciocchezze della burocrazia ed errori di marketing, si finì con lo scomodare addirittura la Corte del Lussemburgo.

«La prima battaglia la facemmo proprio con il Moscaddello, perché le autorità regionali volevano imporsi di piantare Brunello. Presentai un piano di sviluppo in cui facevo riferimento alla nostra filiera commerciale. Loro argomentarono che io, non essendo agricoltore a titolo principale, non potevo presentare un piano di sviluppo. Come si vede, in fatto di burocrazia nulla è cambiato. Io presentai ricorso e andai fino alla Corte del Lussemburgo dove, per vincere, ci misi dieci anni. Il nocciolo del problema era che avevano fatto delle leggi regionali per cui le società di capitale non potevano essere considerate imprenditori agricoli. Spudgalati!»

«La sentenza dell'Alta Corte del Lussemburgo fece scapolare e cambiò tutta la legislazione italiana, perché si convenne che le società di capitale non potevano essere discriminate. Se erano società agricole, erano imprenditori agricoli a tutti gli effetti».



La fama di Rivella ha cavalcato i meridiani del mondo. Nella foto, allegro brindisi con John Mariani all'Enoteca italiana di New York, davanti al dipinto "Le Muse inquietanti" di De Chirico, omaggio dei produttori e del nostro giornale alla bella struttura di Park Avenue. Sono con loro i dirigenti della Banfi americana Carm Tintile e Lucio Sorré

«Lo strano è che io feci tutti questi impianti modificando quanto mi ordinavano (mi dicevano di piantare Brunello e io impiantavo altre cose). Non c'era ancora il blocco degli impianti, ma bisogna impiantare solo quello che dicevano loro. Pensavo: "Che cosa faccio con tutto que-



Piovono premi e riconoscimenti. In alto, nel 1988 a Francoforte il collega Heinz-Gerd Woschek, di Alles über Wein consegna a Rivella il Premio europeo per l'oenologia. A destra, a Berlino, nel '92, posa con il cappello-souvenir da generale russo, donatogli da Piero Stucchi Prineti che lo guarda divertito. In basso, nel '94 taglia il nastro inaugurale del Mundial du Vin a Bruxelles

sto Brunello?». Poi mi sarei morso le mani. Io avevo autorizzazioni per impiantare 570 ettari di Brunello. Se oggi li avessi, al posto dei 173 che ne ho realmente, sarei in paradiso. Comunque venni perseguitato con multe, per aver impiantato altre cose al posto del Brunello, ad esempio Cabernet Sauvignons.

5. Alzati e cammina: così mi svezzarono

Dopo anni di felicità e di cascato di dollari, con il glicole e il metanolo venne il diluvio. In poche ore, Montalcino e tutto l'impero Banfi rischiavano il collasso.



«Iniziammo la produzione e impostammo naturalmente quella del Moscaddello. Proprio quando questo mercato è crollato! Era venuto il metanolo, in America non solo i grandi magazzini ma anche i normali negozi espongono il cartello "Qui non si vendono vini italiani". Le conseguenze per noi furono disastrose. Pretendevano addirittura che il vino venisse ritratto. La Banfi prese una bella scoppola. Mi svezzarono immediatamente telegrafandomi: "Soldi non te ne mandiamo più". Noi avevamo speso poco nell'acquisto, ma avevamo speso molto nella bonifica, nella trasformazione dei suoli, per renderli idonei alla coltivazione».

«Avevamo incominciato a lavorare qui il 1° gennaio '78 e avevamo inaugurato la cantina nell'84, ma la prima vendemmia s'era effettuata nell'82. Dal '78 all'84 avevamo investito cento milioni di dollari. Eravamo andati da Dio. Il dollaro, che era rimasto fermo a 835 lire per un sacco d'anni, dal '78 in poi era schizzato fino a superare, anche se solo per poche ore, le diuemia lire. Compravano in lire dalle Riunite, vendevano in dollari e ci mandavano i dollari per essere cambiati in lire: guadagnavano più con il cambio che con il business. Con la brusca frenata del metanolo e degli incidenti delle Riunite, che lo avevano di poco preceduto, arrivò la drammatica comunicazione: "Tutto quello che abbiamo detto, non è più vero niente. Vedi quello che puoi fare perché non ti possiamo mandare più soldi. Fino a quel momento, la premessa era stata che io dovevo riempire i container, sigillarli, spedirli e, come presentavo la fattura, mi avrebbero mandato i soldi. Non c'era proprio preoccupazione alcuna».

«Nei container andava soprattutto il Bellagio, di cui eravamo arrivati a un milione di cartoni. Tutto questo è praticamente crollato in poche ore con il metanolo. Abbiamo seguito a produrre Belgio per un paio di anni, ma poi lo hanno abbandonato».

6. Dai varietali ai grandi "blended"

Assorbite le conseguenze degli errori iniziali, Rivella si tuffò nei varietali, quasi una personale sfida con i "competitor" californiani. Ma fu solo un ponte per traghettare l'azienda al di là della difficoltà del momento. Oggi dominano — e sono forse il futuro — i grandi uvaggi legati al territorio.

«I programmi per i grandi vini erano però, fortunatamente, incominciati subito. Il primo Brunello vide la luce nel '78 e sono seguiti tutte le annate. Ma, come avevo detto all'inizio, tutti, a New York e a Firenze, erano piuttosto scettici sulla possibilità di fare dei volumi con il Brunello e ricordo che qui si faceva in tutto un milione di bottiglie, che era pari a tutta la produzione di Montalcino. E non voglio ricordare a che prezzi! Il fenomeno del Brunello è recente: per quanto riguarda le vendite, si può datare 1993. Era l'altro, di Brunello, che si vendevano poche bottiglie — delle 30.000 fatte nel '78 ne ho ancora adesso — e tenendo conto che ci vogliono cinque anni per produrre Brunello, dieci quando si parte dalla vigna, non potevo pensare di diventare su-



Nel '81, al Vinexpo di Bordeaux un altro spicchio di inaspettata gloria: Rivella è eletto presidente mondiale degli enologi. Nella foto, viene felicitato dai colleghi dell'Associazione degli enoteicisti italiani Emilio Marocco, Giuseppe Martelli e Vittorio Fiore



A Tokio, nel 1982, alla fine di una entusiasmata degustazione, Rivella posa con l'ambasciatore d'Italia Boris Biancheri e con l'allora presidente del Comitato nazionale Doc, Paolo Desano

bito un grande del Brunello.

«Ecco perché mi sono messo a fare i vini moderni: la nostra fu una sfida qualitativa, perché ricordo sempre quel giornalista che si alzò, alla fine di una delle splendide degustazioni di Civiltà del bere a New York, e disse: "Sì, ci avete portato vini interessanti, ma perché voi in Italia non pensate di fare dei vini di qualità? Noi, che eravamo tutti schierati con marches, baroni, principi, tutto il meglio che avevamo, ci guardammo in faccia: per noi, i nostri erano vini di qualità ed invece per lui, per quel giornalista, di qualità erano solo lo Chardonnay e il Cabernet Sauvignon della California, lavorati in barrique. Così sono nati assieme, con la

tendendo il primato alla Francia. In quel campo non si parla né di Italia né di Spagna, niente. Oggi il 60% del mercato internazionale va nella direzione loro».

«Sono degli illusi quelli di noi che pensano di valorizzare le produzioni tradizionali, addirittura rilanciando il Trebbiano e amantità di questo genere. Non hanno mai capito nulla di mercato. Bisogna invece puntare su quello che può far scattare il meccanismo: devo avere una produzione ancorata ad un territorio che ho solo io (quindi, Montalcino), però fare una tipologia di prodotto che abbia il gusto del mercato. Quindi ecco i "blend" e cioè l'opportunità di aggredire. Noi in Italia siamo pieni di Denominazioni che valgo-

Frequenti e fortoratissimi gli incontri con i personaggi dello spettacolo: qui con Lino Banfi che si è molto divertito per l'omonimia fingendosi proprietario del Castello, e con Marisa Laura





Per anni Rivella ha trascorso buona parte delle sue giornate in campagna. Eccoli mostrare, orgoglioso, le colline di Montalcino da lui... "rivellate" (termine bonariamente coniato dal compianto senatore Desana)



Per preparare i primi 500 ettari di vigneto sono stati utilizzati mostruosi caterpillar. In basso, per il vigneto Banfi sono stati utilizzati 1.200.000 paletti di cemento, per la cui fabbricazione un'industria friulana aveva costruito all'interno della tenuta, a Montalcino, uno stabilimento



no zero. Dicono che è sbagliato produrre vini che fanno tutti, tipo il Cabernet Sauvignon, e che bisogna rivalutare i vitigni autoctoni. Ma proprio perché lo fanno dappertutto, è un gusto che si è affermato: non vai su quel gusto, sei perdente in partenza.

«In Italia ci sono ancora molta improvvisazione e molta falsità. Sembra quasi

che devi sbagliare come hanno sbagliato tutti gli altri. C'è della gente che ha la pretesa di farti fare gli stessi errori che hanno fatto loro; questo fa parte dell'assurdità della tradizione. E ci sono quelli che dicono che bisogna puntare sui vini tradizionali e intanto loro fanno vini diversi. Ecco perché la vita settoriale è difficile e perché ho lasciato la scomoda pol-

trona di presidente del Comitato nazionale. Ero solo un direttore d'orchestra, cui il coordinamento degli orchestrali poteva riuscire raramente.

«La quadratura del cerchio abbiamo potuto farla quando tutte queste quantità sono state assorbite dal mercato e abbiamo dovuto pensare a qualcosa di nuovo, di più avanzato. Sono nati così il progetto Summus e il progetto Excelsius, vini non più impernati sui monoviti, ma su una base media per la commercializzazione, ma sono qualcosa di più evoluto che consentono di valorizzare il cru, la marca, il territorio assieme ai vitigni. Summus è Brunello, Cabernet Sauvignon e una parte di Shiraz, Excelsius è invece tipicamente bordeaux, 60% Cabernet Sauvignon, 40% Merlot. Ovviamente sono vini che hanno una marcia in più. Soprattutto è incominciato ad andare alla grande il Brunello, di cui oggi imbottigliamo 600 mila bottiglie.

«Occorre molta pianificazione, decennale. Con la svolta epocale nella vendita dei vini rossi, realmente avvenuta nel '94/'95 con la vendita della vendemmia '90, abbiamo incominciato a elaborare il Piano Aurora 2000: riconversione dei vitigni, ampliamento della cantina, per portare l'azienda ad una redditività molto elevata nell'arco dei dieci anni, proprio

partendo da questi investimenti tendenti a rifare i vigneti, cambiare le varietà, mettere quello che è richiesto, passare dai bianchi ai rossi. Un piano di produzione che partiva dal mercato, cercando di forzare la produzione sui prodotti di maggiore reddito. Oggi facciamo 10 milioni di bottiglie di cui 3 di top line, 3 di seconda linea, 4 che non portano addirittura il nostro nome (Conte Placido, 350 mila cartoni, tutti per gli Usa)».



Per festeggiare la sua nomina a Cavaliere del lavoro, i collaboratori della Banfi hanno regalato a Rivella un cavallo in carne e ossa, di razza naturalmente. Arabo

7. Il futuro? Considerato il presente...

Forse consapevole dei molti errori commessi negli ultimi vent'anni dal marketing ufficiale, parlando del futuro Rivella, più ottimista, è molto cauto. E spiega come lo prepara, con pazienza e cautela, nella sua azienda.

«Dove va il vino? Solo un mago, leggendo nella palla di vetro, potrebbe predirlo. La strada del vino, se paragonata al passato, sembra essere tutta in discesa e dobbiamo allora alle ricerche scientifiche sugli effetti benefici del vino, che sono state un grande avvenimento, che hanno stravolto il nostro mondo, cambiando la situazione del mercato: cambiamento paradossalmente avvenuto in sessanta minuti, con la trasmissione della



statuninese Abe "French Paradox" che è superfluo qui rievocare. Dieci anni fa l'industria enologica era in difficoltà, oggi è di grande prospettiva, se si sanno interpretare i segnali del mercato.

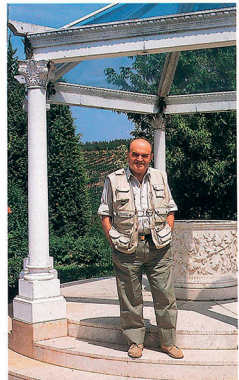
«Bisogna fare produzioni di pregio e non tutti possono farle; quindi bisogna essere nelle zone vocate, avere le idee chiare, puntare sul rosso che rappresenterà il futuro dei prossimi dieci o venti anni, naturalmente senza smettere di consumare il bianco: quelli buoni e affermati ci saranno sempre. Però la tendenza è sul rosso. L'unico bianco che noi piantiamo è il Pinot grigio, perché all'estero si identifica nel vino bianco italiano, forse merito di Santa Margherita, del suo importatore americano Tony Terlato. In America noi vendiamo 400 mila bottiglie di Pinot grigio.

«In futuro, per distinguersi dalla calca, bisogna avere il gusto del mercato, sempre pronti a rettificarlo e a correggerlo, ma con la produzione ancorata al territorio. Solo così si raggiunge la quadratura del cerchio.

«Nei varietali ci si stanno buttando in tanti e ci sono livelli di prezzo molto differenziati: si va dalle 5.000 alle 50.000 lire. Anche noi, naturalmente, facciamo i varietali, ma quelli di grande qualità, che costano molto. Per me è però molto più facile puntare su Summus che su Tavernelle. Oggi sono 200 mila bottiglie, ma forse domani saranno 500 mila ed intanto posso vendere benissimo le 800 mila bottiglie di Brunello. Posso anche arrivare al milione, perché possiedo i vitigni.

«Ma non c'è avvenire nel vino di qualità se non si lavora bene in campagna e lo dice uno che di... lavoro in cantina si intende. E in campagna che nasce la

Nei 1994, al Concorso enologico internazionale di Vinitaly, la Banfi ha spopolato, vincendo un'incredibile quantità di premi tra cui anche l'ambitoso "Speciale Gran Vinitaly": nella foto, Rivella è accanto a John Mariani che mostra con orgoglio la preziosa coppa di cristallo. Sarebbe stata solo la prima di una lunga serie. Sotto, all'ingresso della cantina gli architetti hanno sistemato un simpatico gaseobloccante: nel posare per i fotografi Rivella vi si sente proprio a suo agio



qualità e il nostro vigneto, intendo quello di Banfi, è un vulcano in continua eruzione.

«La conversione del vigneto - lavoro fondamentale per mantenerlo giovane, sano e vigoroso - avviene attraverso espianamento e reimpianto totali con concetti nuovi, con maggiore predisposizione per la meccanizzazione. Qualcuno potrà chiedersi perché non utilizziamo gli innesti, oggi tanto di moda anche all'estero. La risposta, dal mio punto di vista, è semplice. Quando si hanno vitigni vecchi si perdono un mucchio di ceppi, non si ha una resa qualitativa giusta, innestandoli non si ringiovaniscono, il piede rimane vecchio, è come mettere braccia nuove in un corpo vecchio. Noi stiamo cambiando anche la polifilicazione, dal cemento al legno. Costa



Il lavoro più delicato, e probabilmente il più faticoso, è stato, per Rivella, quello di far conoscere i vini italiani a giornalisti ed esperti del settore: nella foto, lo vediamo impegnato a Vinexpo 1989



Dovendo curare le aziende di Strevi in Piemonte e di Montalcino in Toscana, con continue presenze anche alla direzione aziendale, nei primi anni collocata nel cuore di Roma, Rivella ha dovuto servirsi di un elicottero: nella foto, lo vediamo controllare una rotta con il suo pilota. Un po' alla volta, è diventato un esperto agronomo avendo capito, fra i primi nell'Italia moderna, che la qualità del vino nasce nella vigna. Nelle foto, vari momenti del suo... andar per vigne

di più, però è molto più flessibile, più rispondente alle esigenze delle macchine ed anche più bella da vedere.

«Oggi siamo sugli 800 ettari di vigneto, su un totale di 2.830; il resto, metà è a bosco e 400 a seminativo, un centinaio a frutteto (siamo i più grandi produttori italiani di prugne secche). Nella vigna, comunque, ci sono sempre tanti problemi. Noi pratichiamo la lotta guidata, bella ma difficile. Il problema più grosso rimane quello del mal dell'esca che ha decimato le vigne vecchie: un tempo l'ammortamento della vite era calcolato a 30 anni, oggi a 20. Purtroppo il mal dell'esca non è debellabile perché è un fungo che si annida sul legno vecchio.

«Per quanto riguarda i vigneti, in linea di massima la ripartizione è questa: 173 Bruneello, 35 Rosso Montalcino, 33 Chianciano, 123 Cabernet Sauvignon, 95 Chardonnay, 15 Shiraz, 60 Merlot, 15 Pinot nero, 60 Pinot grigio, 40 Sauvignon.

«Da Nord a Sud, la nostra proprietà si estende per 13 chilometri, da Est a Ovest per 18; essa è percorsa da circa 200 chilometri di strada. Abbiamo anche una tartaruga, che promette bene.

«L'aspetto esaltante è il fascino che la vitivinicoltura emana e che conquista tutti, soprattutto i giovani. Ogni anno abbiamo 40 mila visitatori di cui 12 mila non trascorrono né la cantina né il museo. In cantina, sono affascinati soprattutto dalle barrique: alle 3 mila esistenti siamo per ogni giugnerne altre 7 mila. E tutti, prima di partire, fanno una sosta nella nostra enoteca che, da sola, vende 60 mila bottiglie di Bruneello e dà complessivamente un fatturato di 3 miliardi di lire, più di una importante provincia italiana. Cifre interessanti, anche se le nostre spese sono tante: il solo personale, tra salari e contributi, costa 10 miliardi di lire. Però non possiamo piangere: su un giro di 68 miliardi, a tasse pagate abbiamo realizzato un utile di 3 miliardi.



8. Il cambio generazionale

L'idea di questa intervista, poi divenuta un piacevole film in molti atti, è nata quando da Farmindale (ora la sede è fra i vigneti di Old Brookville, a Long Island) venne divulgata la

notizia del cambio generazionale ai vertici del gruppo e quindi anche delle singole aziende. Potrebbe trattarsi di un ennesimo... errore di marketing di cui, come abbiamo visto, la storia della Banfi è straripante, ma vale la pena di precisare alcuni dettagli, soprattutto per quanto attiene alle aziende italiane. Diamo ancora una volta il microfono a Rivella.

«Strevi è la nostra branca piemontese. Sono piemontese e, naturalmente, in Piemonte avevo molti amici, tra cui il Vigliercro e l'azienda Bruzoneo... Allora avevamo bisogno di una produzione di spumanti ed abbiamo incominciato con questa vecchia cantina, che abbiamo rimodernato e che aveva i requisiti come azienda storica. Era il momento in cui si pensava che gli spumanti avrebbero avuto un grande, eterno futuro (altro errore di marketing): lo ebbero per un certo numero di anni, per poi entrare in una crisi drammatica. Ci interessava anche l'Asti, che in quell'epoca era nel nostro mirino. Aggiungemmo Principessa Gavia, perché il Gavi era considerato un vino bianco in grande divenire. Questo nel '78-79.

«Sempre a Strevi, abbiamo aggiunto il Brachetto La Rosa, da un'azienda di 14 ettari, che abbiamo rilanciato con grande successo. Tutto questo ha fatto però sull'impianto di Strevi.

«Costituimmo, in pratica, tre società: la Banfi di Montalcino, quella di Strevi e la Principessa Gavia. L'attuale progetto prevede la fusione delle ultime due, che probabilmente si chiamerà Principessa Gavia. La Banfi americana era

Una foto emblematica, scattata al Vinitaly 1997: John Mariani sembra farsi da parte per permettere a Rivella, che ha al proprio fianco la signora Pamela, moglie di John, di passare idealmente le consegne alla nuova generazione, Cristina e James. Anche la foto in basso, scattata molti anni prima alla Fiera di Chicago, è fortemente emblematica: Rivella brinda con il senatore Sacchetti, presidente delle Riunite, e con le vendite del cui Lambrusco è stato finanziato il nuovo impero. Sono con loro i dirigenti Banfi, Roberto Ferrini e Lucio Sorré



presente con il 75% nella Villa Banfi Strevi e con il 93% nella Principessa Gavia.

«Ed parte Strevi, il futuro della Banfi è qui a Montalcino perché è un'azienda lanciata verso il traguardo dei cento miliardi di fatturato entro cinque anni, con una previsione di 30 miliardi di utile lordo. L'ultima valutazione attuale dell'azienda si avvicina ai 500 miliardi (un aumento del 150%, normale se si pensa che la proprietà non ha mai incassato utili). Dell'azienda americana non ho dati precisi: so che fattura più di cento milioni di dollari e che è l'importatore numero 1, con circa sei milioni e mezzo di cartoni.

«L'odierno organigramma vede John numero 1 e Harry n° 2. Il nuovo programma prevede di cedere gradualmente, ma abbastanza velocemente, i poteri ai figli. James, figlio di Harry, è già da parecchi anni in azienda. Cristina, figlia di John, ha completato gli studi in business administration. Saranno loro due a menare la danza.

«Qui a Montalcino, John è presidente e io sono amministratore delegato, carica che voglio lasciare. È stato nominato un nuovo Consiglio d'amministrazione nel quale sono entrati tutti quattro i Mariani. Il progetto immediato è la globalizzazione delle strategie, maggior sincronismo, perché finora siamo cresciuti un po' indipendenti. Qui ci dovrà essere una persona giusta, che mi auguro sia italiana, alla quale darò un'assistenza ideale per un certo numero di anni.

L'Impresa Banfi a Montalcino ha sollecitato l'interesse di tutto il mondo vinicolo mondiale. Nella foto, Rivella illustra le caratteristiche della cantina ai membri dell'Accademia Internazionale du Vin



9. Autoritratto

Rivella è sulla breccia, da protagonista, da 42 anni, cioè dal 1957. Prima era uno dei tanti giovani in cerca di un avvenire, quindi, nella sua ottica, era nessuno. Avendo lavorato quarantadue anni ritiene di aver diritto alla pensione e, forse in cerca di complimenti, quasi gioca a far il vecchietto. Sentiamolo.

«Ezio Rivella è diventato vecchio, in un baleno in solo sessantasei anni, mi chiamavano. Mi sono caricato di collaboratori ed ho dovuto lavorare qualche anno per pagarli. Ho creato l'Enocensuli, che è rimasta l'unica sul mercato.

«Sei anni dopo, nel '63, quando la lasciai, la produzione era cresciuta a sette milioni di bottiglie e il mio stipendio aveva raggiunto le 500 mila lire al mese, una prebenda da ministro. Probabilmente ero l'enologo più pagato d'Italia. Come mai? Semplicemente perché, dopo solo un anno di... estilio romano, ero diventato famoso essendo stato il primo, nei Castelli Romani, a riuscire a mandare il vino negli Usa mettendoci a punto la tecnologia dell'imbottigliamento a caldo, per la stabilizzazione biologica del vino. La soluzione aveva fatto epoca ed ancora oggi il sistema è adottato, soprattutto nei Castelli Romani. E non solo lì. Ho insomma fatto accademico il vino italiano, non solo con la laurea, ma a trent'anni, mi ritrovai Accademico della Vite e del Vino, il più giovane in assoluto.

«Mi sono licenziato per fare il libero professionista. Grandi progetti, tutti mi chiamavano. Mi sono caricato di collaboratori ed ho dovuto lavorare qualche anno per pagarli. Ho creato l'Enocensuli, che è rimasta l'unica sul mercato.

«Per quasi vent'anni ho fatto consulenze, progetti, tecnologie, studi, viaggi all'estero. Ero famosissimo. Nel '75 divenni presidente degli enologi italiani, carica che mantenni per 15 anni. Poi, a Bordeaux, mi elessero presidente mondiale, carica che tenni per nove anni, dall'80 all'89. Ho scritto un sacco di articoli e testi: per l'editore Scialpi ho anche scritto un libro, di cui mi vergogno moltissimo.

«Poi ho incontrato John Mariani e, affascinato da questo sogno, ho mollato tutto. Il sogno era di costruire un'azienda "unica", di gradi dimensionari economici, modello di organizzazione e di funzionalità e di efficienza. Mi sono trovato



Continuiamo nei nostri flash. Inizialmente, grande protagonista sembra essere il Moscadello, per il quale si rinunciò a molti ettari di Brunello: fu un'esperienza dolorosa. A destra, Rivella guida la degustazione di un suo Brunello, in traduzione simultanea in varie lingue. Sotto, a un recente Salone del Vino Novello, a Vicenza, egli consegna il Premio Palladio a Eugenio Sartori, direttore generale del Vivai di Rauscedo



Vicenza, 5 Novembre

Civiltà del bere

nei momenti difficili in cui avere i vigneti non era un vantaggio ma uno svantaggio, perché i miei competitori riuscivano a comprare le uve a un prezzo inferiore di quello che costava a me produrle. Eravamo partiti con vent'anni di anticipo, ma poi è venuto il momento della rivincita ed oggi questo genere di azienda premia. Secondo l'attuale filosofia, in cui lo ho sempre ciecamente creduto, la vita dell'azienda parte infatti dalle radici della pianta, dal terreno e arriva fino alla bottiglia, la famosa integrazione verticale, la qualità totale. Oggi è di prammica, è quasi uno slogan, ma noi la pensavamo già allora.

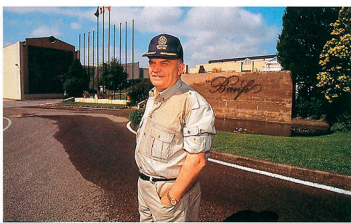
«Il fatto di finalizzare ogni vigneto a una produzione, di studiare nei minimi dettagli i costi, le tecniche di lavorazione era eccezionale, in quell'epoca non ci pensava nessuno. Noi eravamo, forse unici in Italia, nella condizione di valutare in ogni momento i costi di ciascun appezzamento, quanto avevamo speso, quanto avevamo guadagnato e quanto avevamo perso. La stessa attenzione, le stesse analisi, la stessa efficienza organizzativa in cantina. Ecco quello che abbiamo fatto e perché posso orgogliosamente dire che non è da tutti realizzare i propri sogni. Io ci sono riuscito e solo



sotto questo profilo mi considero veramente fortunato.

«La nostra prima vendemmia, con la cantina ancora in costruzione, è stata quella dell'82 e la verifica è stata quando ho messo in bocca il nostro primo vino: molte cose si sono dimostrate fondate, molte intuizioni giuste, qualche sbagliato... Il primo vino creato qui, e per primo assaggiato e venduto, è stato il Novello '82. Una fortissima emozione. Abbiamo qualche bottiglia di Tavernelle '82 (Caberne), ancora oggi un vino molto inte-

Un Rivella diverso, un po' americano



Uno scorcio dell'enoteca aziendale. Con le sue 60 mila bottiglie di Brunello vendute ogni anno e i suoi tre miliardi di fatturato, vale il bilancio di una ricca provincia italiana...

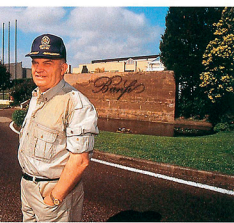


ressante: qui mancava ogni tradizione, ogni esperienza, ma l'abbiamo centrato in pieno. Il primo Fontanelle (Chardonnay) era invece un po' troppo californiano, troppo legno. Strada facendo, abbiamo reso tutti i nostri vini meno tannici, più morbidi.

Oggi tutti i vini sono molto più morbidi: non si finisce mai di cambiare lo stile.

«Con l'inaugurazione della cantina, nel 1982, si è finalmente attuata anche l'ostilità iniziale della gente del comprensorio, che era viscerale, perché avevamo adottato sistemi a loro sconosciuti e temevano molto per il loro vino. Quando hanno visto i primi prodotti sul mercato, i prezzi che praticavamo ecc... si sono messi il cuore in pace. Anche la Regione ha mutato atteggiamento, anche se purtroppo la burocrazia è infernale, è prigioniera di se stessa, ha le sue regole che non può smentire: una volta detto di no, deve confermarlo, anche se riconosce che è sbagliato».

Dovevano considerarlo un po' come il



vecchio Bartali, toscanaccio purosangue: come il grande Gino, anche il nostro Ezio trovava tutto sbagliato, tutto da rifare, soprattutto la legislazione sulle Doc, basata più sulle tradizioni che sulle qualità intrinseche del vino.

«Lo spirito della Denominazione dovrebbe essere quello di ancorare la produzione al territorio, di renderla attuale, moderna, interessante per il mercato e per il consumatore. Altrimenti non ha senso. Se un vino non piace, la gente non lo beve».

Sante parole e idee legittime, che lo avrebbero portato da lì a qualche mese quasi sul palco dell'Inquisizione: stavano infatti per nominarlo presidente del Comitato nazionale per la tutela dei vini a De-

nominazione di origine!

10. Il muro di gomma

Ero presente anche io' quando una sera del '93, in occasione di una cerimonia familiare a casa degli amici Cecchi, a Castellina, a uno dei tavoli centrali, affollatissimo di Number One della produzione vinicola italiana, uno di loro disse: «Prorompio Rivella guida nuovo presidente del Comitato nazionale». Nessuno aveva chiesto loro un parere, e tanto meno il ministro Diana ma, visto e preso, dopo qualche mese Rivella ebbe a furor di popolo quella presidenza che, come disse Churchill agli inglesi assicurando loro la vittoria, fu un successo che gli avrebbe riservato soltanto lacrime e sangue.

«Sono diventato presidente del Comitato nazionale grazie alla generosità di alcuni amici, a molti devo dire, e soprattutto dei colleghi che vedevano la possibilità di dare qualche radice importante al settore, che ne aveva bisogno. Una carica molto ambita a una persona che non l'ambiva. Due gli scopi: restituire efficienza al Comitato, che l'aveva un po' persa, ridare trasparenza e serietà alle operazioni, e rendere le Doc, anche aumentando il loro numero, aderenti al mercato. Alla fine, dopo aver lavorato da matti, noi siamo finiti sotto inchiesta alla Pretura di Marsala; per i predecessori, nessun problema.

«In cinque anni, comunque, qualcosa è stato fatto. Sono state gettate le premesse - il sistema è appiccicoso, dalla decisione all'attuazione passano anni - per l'aumento quantitativo delle Doc. Oggi la

Ecce il futuro: James, figlio di Harry, con la moglie Bernadette, ad una recente Wine Experience a New York



Due foto dell'archivio storico. Siamo nel 1983 e un gruppo di giornalisti italiani visitano la sede della The House of Banfi a Old Brookville, nel Long Island. Ai margini di un' emblematica vigneto, Rivella si intrattiene con Giovanni Vicentini e con i compianti Franco Tommaso Marchi e Sandro Doglio. Nella stessa occasione, foto sotto, egli si è anche esibito in una divertente corsa in go-kart nei viali della tenuta direzionale



percentuale delle Doc ha già superato il 20% e ogni vendemmia aumenta del 3-4%, quindi andiamo verso l'obiettivo ottimale del 35-40%.

«Non è che sia molto orgoglioso di quello che ho compiuto. Nel mio quinquennio è stato fatto molto, ma il meno di quello che era necessario fare. Il processo decisionale attraverso cui si forma o si modifica una Doc è purtroppo un processo democratico con tutti i vizi relativi: sovente, anziché fare l'interesse della Denominazione, si finisce con il privilegiare la politica e cose simili e purtroppo il Comitato non ha un potere decisionale di impostazione, non gli compete. Riesce a far passare qualcosa, qualche suggerimento; ma è molto poco e quindi questo senso di frustrazione un po' penetra. Ci si sente, a volte, dei veteracci, che si illudono di fare chissà che cosa e invece sono distanti dall'obiettivo. Il presidente del Comitato è un direttore d'orchestra, non un dittatore con pieni poteri. Può soltanto seguire lo spartito.

«La cosa che comunque mi ha dato soddisfazione è stata quella di aver trovato i meccanismi per far lavorare un Comitato di 40 persone, abbiamo fissato norme procedurali rapide, trovando giusti meccanismi di funzionamento. Per noi che veniamo dal mondo imprenditoriale è abbastanza sorprendente sentirvi dire da colleghi collaboratori "questo non lo so fare" o "questo non è compito mio". E gli osta-

coli arrivavano anche dai piani alti, anzi altissimi, da ministri o direttori generali. Come ministro ho avuto Diana, che aveva un'alta considerazione di me, poi Poli Bortone, Luchetti e Pinto. Diana era competente, Poli Bortone attivamente ma ignorante della materia, Luchetti poteva fare moltissimo, invece... Pinto era una brava persona. Anche lo sfascio del ministero ha contribuito a creare problemi.

«Un questo marmata generale - pieno di lunghi coltelli e di vendette - in cui non comandava più nessuno, ci siamo arroglati il merito di fare da punto di riferimento per il settore vitivinicolo che non aveva



Anche questa foto fa parte della storia. Siamo nel 1982 e Rivella è a Strevi intento ad esaminare alcuni ordini con Giuseppe Vignierchio, direttore commerciale dell'azienda. Era il primo cauto incedere sul mercato e la Banfi aveva appena finito di sistemare la Cantina Bruzone, comperata soprattutto per soddisfare la... voglia di spumante. Altro bersaglio di marketing è sbalzato: la cantina si sarebbe poi affermata per il Gavi e il Brachetto

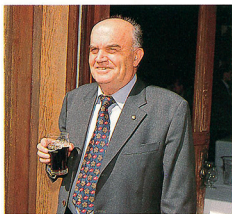
più nessuno ci rivolgersi.

«Per il nostro attivismo abbiamo talvolta pagato un prezzo alto, come nel caso di Pantelleria che ritengo una delle pagine più assurde della storia della nostra enologia e forse di tutta la storia del nostro Paese; un'avventura nella quale un magistrato si è ingolfato in un cul di sac, spendendo miliardi su miliardi per giudicare le quattro bottiglie che si producono a Pantelleria: per ricerche, spese varie per perquisizioni nelle case e negli uffici dei membri del Comitato ed altre amenità del genere.



«Siamo qui per raccogliere premi a piene mani», sembra dire John Mariani, imitato da Rivella e dal loro export manager Roberto Ferrin al Vinexpo 1995. Ma Rivella è anche un galante compagno: con sorpresa di tutti, a bordo dell'aereo ritornando da una degustazione ad Amsterdam nel 1993, si presenta con un mazzo di rose, offrendone una ad ogni signora presente. Ora il nostro viaggio è finito e fingiamo di non vedere questa pelettina foto: assetato, Rivella si rilassa con una... Coca-Cola (foto in basso)

«Io ero in Cile quando sono venuti qui a Montalcino, hanno bloccato l'azienda per perquisirla con tutti i dipendenti fuori. Se fossi stato qui quel giorno sarei certamente finito in carcere. Non so che cosa speravano di trovare. Poi sono andati a casa mia a Roma, minacciando di buttar giù la porta. Mia moglie era a Castelgandolfo e andati lì, non trovarono neppure la casa... Poi sono andati in ufficio, al Comitato. E lo stesso avvenne per tutti i membri del Comitato. Una cosa incredibile! Cercavano documenti di connivenza in una operazione in cui c'entrava la Ditta Pellegrino che io conosco e stimo, ma con la quale non ho mai avuto rapporti. A Pantelleria, poi, non ho mai messo piede.



«Tutto questo per un parere che aveva dato all'unanimità il Comitato, su richiesta urgente del ministero, asserendo che "se non era scritto il contrario, era consentito" fare l'appassimento delle uve nelle macchine; cosa irrilevante nel profilo della logica giuridica della Denominazione, un aspetto tecnico secondario. Il magistrato ha argogolato che noi avevamo dato un parere su pressione della Ditta Pellegrino. E la cosa, si badi bene, va ancora avanti.

«In quella occasione mi sono completamente spottizzato, ho capito che con questi apparati infernali uno che non c'entra niente è comunque costretto a giustificarsi. Alle nostre proteste, le autorità erano quasi offese.

«Alla fin dei conti non è successo niente», ci dicevano. Io mi sono limitato a ribattere: «Ma io che devo dire ai miei vicini di casa che hanno visto i carabinieri con il mitra spianato venire alle sette del mattino a perquisire la mia casa?».

«Ecco, in una vita piena di soddisfazioni, di gioie e di successi professionali, c'è questo momento di parziale ombra costituito dalla presidenza del Comitato nazionale perché, al di là degli elogi, sono consapevole che un uomo, in quel posto, dovrebbe poter fare di più.

«Però, a parte questo episodio, sono felice: ho tutto quello che mi serve, ho le mie aziende, mi posso divertire come voglio, ho da fare fin sopra i capelli, non ho rimpianti, sono contento di quello che ho fatto. Ho deciso di smettere di lavorare e mi hanno nominato vicepresidente dell'Oiv, il più prestigioso organismo vitivinicolo mondiale. Non faccio commenti. E ringrazio».

«Caro Ezio, c'è qualcuno, lassù, che ti vuol male (o troppo bene). O c'è qualcuno, quaggiù (il dubbio è che sia il ministro Ciampi) che pensa che hai lavorato troppo poco per meritarti la pensione. Forse non hanno torto perché, in fin dei conti, tutto quello che, di grande, pensi di aver fatto, è stato contenuto in soli 120 minuti di registrazione e in 33.000 battute di un vecchio computer.

Pino Khail

Intervista registrata a Montalcino il 10 febbraio 1999



Sorry, forse ci siamo cascati anche noi pensando alla notizia del pensionamento. La verità è che il viaggio del Cavaliere del lavoro continua. Con ogni mezzo, anche in jeep. Il prossimo appuntamento è comunque per un altro Millennio