

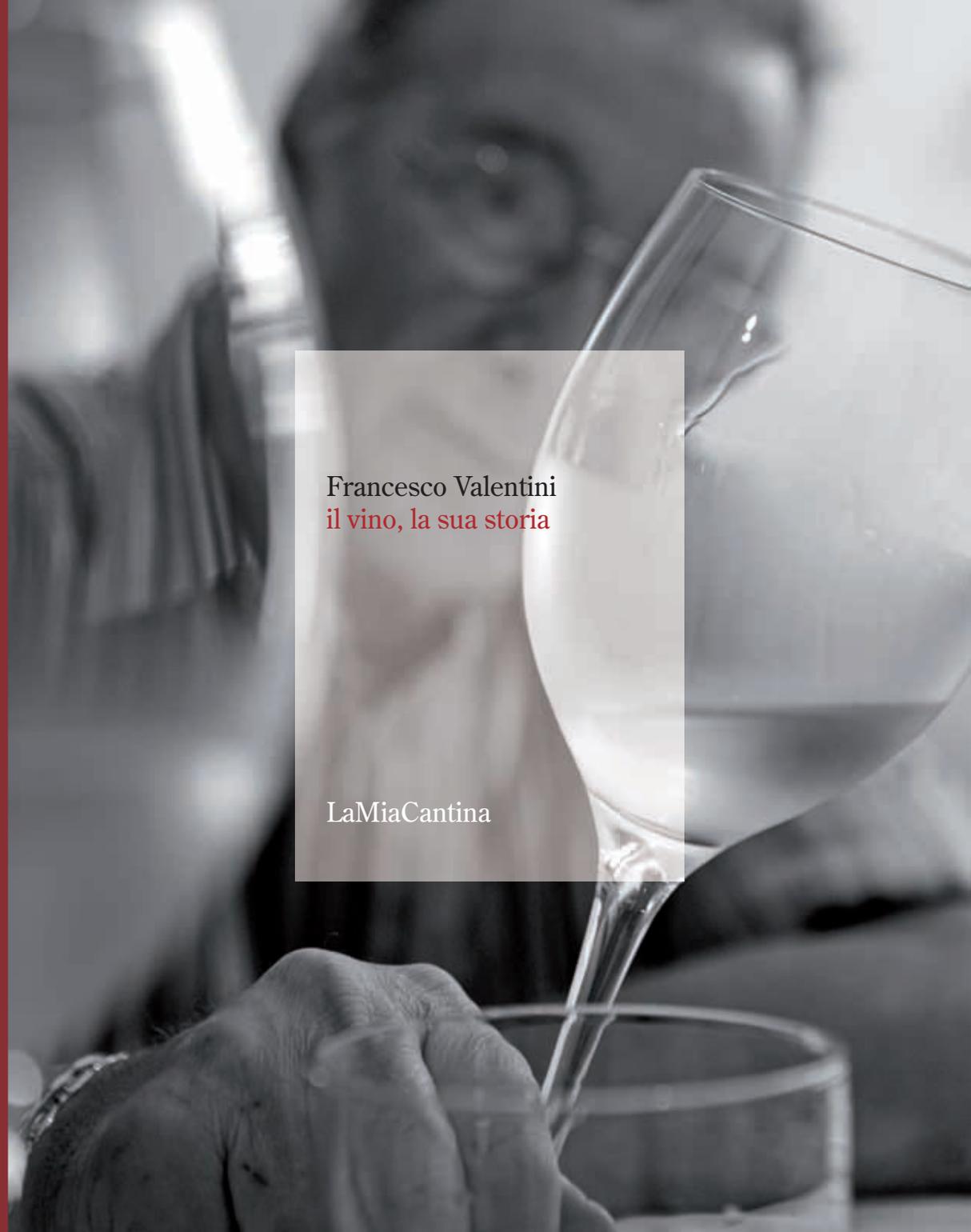
Francesco Valentini

il vino, la sua storia

LaMiaCantina

Francesco Valentini
il vino, la sua storia

LaMiaCantina







Francesco Valentini
il vino, la sua storia

a cura di
Paola Rovedo
prefazione: Antonio Di Lorenzo

foto: Wowe
art direction: Filippo Maglione

LaMiaCantina

11 prefazione

16 il volo

22 il lavoro e la città

32 la determinazione

36 la famiglia

46 il talento

52 album

70 la passione

80 la ricerca e la qualità

92 gli uomini e le terre

102 la fatica

108 indice dei nomi



Franco, promosso generale sul campo (delle viti)

di Antonio Di Lorenzo

Annota un saggio *wine maker* come Roberto Cipresso: *“In un chilo di pere o mele trovate solo pere o mele. In una bottiglia di vino invece c’è l’universo”*. Ha perfettamente ragione. Il vino e la gastronomia sono come la Luna: noi ci portiamo dentro emozioni, sentimenti, nozioni... e di tutto questo un bicchiere di vino e un piatto diventano la “faccia visibile”, mentre la faccia nascosta ce la teniamo dentro.

Nessun produttore o appassionato ha dubbi sul fatto che più si esplora se stessi e il territorio, e più quello che viene prodotto o assaggiato ha gusto e sapore. Sulla Luna del pianeta gastronomico, noi “gastronauti” del 21° secolo, ci siamo sbarcati. Ma, attenzione, il sapore che offrono i prodotti che Franco conosce e diffonde è il sapore della verità. Il sale non c’entra niente.

Perché, vedete, Franco ha un grande merito: lui ha esplorato se stesso e il mondo, quindi è un

uomo che ama la verità. Ecco perché ha scelto (forse inconsciamente, forse no) il motto *“In Villa Veritas”* come filosofia della sua più recente iniziativa.

La sua grande passione è stato il volo: Franco è stato all’Accademia Aeronautica Militare di Nisida. I suoi amici sono diventati colonnelli, generali, e hanno fatto in tempo ad andare in pensione.

Lui, a un passo dal traguardo, ha detto “no”. Ha lasciato tutto. Non è stato facile. Ma Franco s’è detto: *“Non voglio dire signorsì a persone che non stimo e non lo meritano”*. Prima c’è l’uomo e poi gli affari, prima c’è la dignità e poi la convenienza, prima la libertà e poi la carriera.

Mi pare una grande lezione.

Non meraviglia, allora, che a 45 anni di distanza quello stesso uomo (nella vita sono sempre più importanti i “no” che si pronunciano e non i “sì”) sia riuscito a creare una realtà imprenditoriale di alto profilo come “La mia Cantina”: il vino è sempre legato alla verità. Lo dicevano gli antichi: un grande filosofo come Hegel era anche un grande appassionato di vino, del Medòc principalmente.

La sua storia è lunga, ricca di impegno e fatica. Come un percorso in bicicletta, fatto di discese e salite. A 20 anni Franco si mette a lavorare, in un magazzino di vini e liquori a Padova, “Lion liquori”. Diventa rappresentante di questa e di altre aziende finché a 40 anni compie un’altra svolta nella sua vita.

Lascia l’attività e apre l’enoteca “La Mia Cantina”, rileva quello che era uno “Store” all’americana che puntava soprattutto sui liquori e lo trasforma.

Franco Valentini è una persona che ha tre qualità: guarda lontano, non ha paura del futuro e anticipa i tempi, ma sa scavare nel profondo dell’oggi.

Lui è *Duca dei vini friulani*, ha le *Chiavi del palazzo di Antinori a Firenze*, è amico di *Rémy Krug*, che gli ha consegnato la medaglia d’oro dell’azienda (sulla passione per lo champagne diremo poi...) ma soprattutto è una *persona vera*, che investe in conoscenza. In un periodo in cui tutto è superficiale e tutto è apparenza è un’altra lezione importante.

Sono convinto che quando si guardano le cose con il desiderio di capire e conoscere, allora si fanno sempre passi in avanti.

La vita di Franco Valentini e dei suoi figli Marta e Nicola, e del genero Mirco, s’è uniformata a questa filosofia. *“Quando ho cominciato a fare distribuzione non badavo al nome, ma alla vera qualità del prodotto”*, spiega. Ecco, questo è l’atteggiamento di onestà e ricerca che può guidare una persona che si interessa di vini, ma è la stessa filosofia di un professore universitario che cerca di scoprire come vincere una malattia. Onestà e ricerca.

Allora, se queste sono le qualità decisive di Franco,

si capisce come una persona come lui diventa amico di Giacomo Tachis, si capisce perché ha fondato “Vinarius” assieme a Giuseppe Meregalli, Angelo Solci e Luigi Gaviglio, perché a 45 anni s’è messo a studiare (fatevi raccontare qualche aneddoto dei corsi a Stresa) e si capisce perché la sua attività è cresciuta assieme a quella di altri protagonisti di oggi, che erano gli sconosciuti di ieri l’altro: *“Quando ci siamo conosciuti, Josko Gravner aveva un pollaio, e Siro Pacenti era solo un ragazzino smanioso di affermarsi”*, mi ha raccontato.

Ognuno cerca – e trova – i suoi simili. Anche lui, come le persone citate, è un protagonista.

Un pioniere, l’hanno definito a ragione.

Nel 1979 è il primo a organizzare degustazioni, ma è travolto dal suo successo. Troppe persone, dovette smettere. Oggi distribuisce oltre 50 aziende, dal Piemonte alla Sicilia, dall’Alsazia alla Champagne. La sua idea di fondo è: *“Cercare aziende piccole e sconosciute, ma molto valide”*.

Parecchie di queste le trova nella Champagne. A lui piace moltissimo perché – sottolinea – è un vino che non ti tradisce mai, ti perdona le debolezze. Anche in questo caso, come vedete, è sempre una questione di “verità”. Non tradire è uguale a onestà e verità.

Tant’è vero che lui si dice ammirato *“per questi produttori di champagne che operano al limite e tirano fuori ogni volta un’opera prima, perché ogni anno inventano qualcosa”*.

Vedete che è sempre questione di verità, nel senso di essere fedeli a se stessi? Gino Veronelli mi raccontava di Galileo Galilei quand’era professore a Padova e scriveva a un suo amico: *“Ti ringrazio per quella damigiana di vino, perché mi ha aiutato a risolvere un problema...”*

In fondo c’è un filo rosso che lega in una stessa filosofia queste persone così lontane temporalmente: lungi dal dare ebbrezza, il vino – quando è vero – può perfino aiutare a essere lucidi. E approfondire la verità. Questa caratteristica vino = approfondimento della verità, conoscenza dell’uomo e delle sue relazioni, la trovate in molti filosofi, da Nietzsche (che era semi astemio) a Platone (che sul vino aveva capito tutto, perché il suo motto era “Conosci te stesso”).

Anche Franco Valentini ha capito questa profonda verità, ed è un insegnamento per noi ad andare avanti sulla strada dell’onestà, del rispetto di se stessi e degli altri. Quella che lui con la sua vita ha percorso e ci indica.

E allora, se quella volta all’Accademia ha perso i gradi, per il suo impegno, la sua onestà, il suo amore per la verità, Franco merita di essere nominato “sul campo” (sul campo di viti, naturalmente) “generale” perché ha capito e messo in pratica i valori più alti e veri della vita.



Il volo

Come entrare in un sogno

“Alla prima selezione eravamo in cinquemila per novanta posti. Ogni giorno c’era un esame vero e proprio, e via via erano rimandati a casa parecchi ragazzi. Prove di italiano, matematica, visite mediche, test attitudinali. Alla fine, riuniti nella palestra, ci riferirono i risultati. *‘Cadetto 45, Valentini* (già esultavo)...*Domenico*’. Era un omonimo, con il quale poi diventammo grandi amici. Ma in quel momento vidi allontanarsi la possibilità di diventare pilota. Sudai fino al numero 72: *‘Cadetto Valentini Francesco*’. Era fatta, che gioia! Telefonai a casa per annunciare la bella notizia: ero entrato nell’Accademia Militare Aeronautica, il mio sogno.”

È il 1958. L'urlatore Domenico Modugno vince il Festival di Sanremo con “Volare”. Pelè debutta diciottenne in Nazionale e porta alla vittoria il suo Brasile nella Coppa Rimet. Il patriarca di Venezia, Angelo Roncalli, diventa papa Giovanni XXIII. Speronato da una nave, si inabissa il grande transatlantico Andrea Doria. Francesco Valentini ha 18 anni e vuole diventare pilota militare. Parte da Padova diretto a Nisida, vicino Napoli, sede dell’Accademia: ai piedi ha un paio di scarpe grosse, nel cuore molto entusiasmo e passione. All’Accademia Aeronautica ci resterà solo due anni.

“Ci chiamavano ‘pinguini’, perché eravamo impettiti e goffi come loro nelle nostre divise nuove e, come i pinguini, non sapevamo volare. Ricordo il discorso che ci rivolse in aula il capitano Melotti, reduce dal comando delle Frecce Tricolori, quando ci accolse. Con la mano dentro la giubba, alla Napoleone, concluse così: *‘Miei cari allievi, so che siete entrati qui per diventare dei “manici”* (il riferimento è al “manico”, cioè alla cloche con cui il pilota comanda l’aereo) *ma ricordate che in Aeronautica cerchiamo prima di tutto dei gentiluomini, poi dei signori ufficiali, e infine, se ce ne saranno, dei buoni piloti.* Di quelli, comunque, abbondiamo.”

Parole chiare: lo stile, prima di tutto. Con questa filosofia inizia la vita in Accademia: via gli abiti civili e quelle scarpe grosse per indossare l’uniforme. Via i capelli, ma via anche la libertà, la libertà di essere prima di tutto uomini sotto la tanto desiderata divisa.

“Il volo mi piaceva, soltanto che la vita militare per me era impossibile. Soffrivo nel vedere che un personaggio, solo perché era un graduato, poteva dominarti. Tenevo duro, ma quando sbottavo erano giorni e notti di celle *di rigore*: voleva dire che si viveva in una vera e propria prigione, si dormiva su un tavolaccio. Per una sciocchezza qualsiasi si saltava la libera uscita settimanale per due turni: il che voleva dire restare quindici giorni chiusi in Accademia. L'unica evasione era il volo: con il pullman andavamo a Pomigliano d'Arco per salire sugli aerei, e strada facendo guardavi dal finestrino come era il mondo lì fuori.”

L' **allievo ufficiale pilota** Francesco Valentini sa che se completa il terzo anno diventerà sottotenente, con una carriera sicura davanti a sé. Sa anche che non tutti gli allievi ufficiali diverranno piloti: una parte viene destinata ai “Servizi”, come sono chiamati. L'eventualità di essere dirottato a mansioni diverse dal volo lo fa riflettere. L'altra leva è il suo amore per la libertà, perché non sopporta la disciplina quando diventa assurda. Arriva alla fine del secondo anno con l'animo dibattuto da questi due pensieri: deve prendere una decisione.

“Ero in crisi: avevo capito che la mia passione per il volo non era sufficiente a sopportare la vita militare, e così presentai le dimissioni. Ma l'Aeronautica non mi dava risposta, finché un giorno mi convoca il comandante in persona. Sull'attenti, ascolto un torrente di rimproveri. Non voleva che andassi via. Tentò di convincermi, spiegandomi che nella vita civile avrei comunque trovato difficoltà, che non ero più un bambino, anche se avevo appena vent'anni. Alla fine, poiché non mi spostavo dalla mia posizione, mi confidò: *‘Lei sa che noi non riveliamo mai le graduatorie dei corsi. Lei era venuto qui per volare?’*. ‘Certo’, rispondo io. *‘Lei ha la passione per il volo?’*. ‘Assolutamente’, confermo. *‘E allora guardi, come ultimo tentativo le dico che nel suo corso lei è tra i primi 10’*. A quel punto mi dissi: *‘E desso cosa fasso?’*. Insomma, passai due o tre giorni d'inferno, non dormivo la notte. Ma alla fine tutta una serie di considerazioni mi fecero dire ‘basta’: la mia decisione l'avevo presa. Sono andato a riprendermi gli abiti civili, comprese le scarpe.”

Vince l'uomo sul militare. Francesco Valentini non vola più dal 1961, ma mantiene intatto – riguardo al modo di concepire e affrontare la vita – un alto punto di vista, come fosse ancora nell'abitacolo del suo aereo. Del volo conserva ancora una grande passione, ma nessun rimpianto colora il tono della voce durante il racconto. Quel ragazzo a Nisida, anche se scontentò i suoi superiori di allora, imboccò la strada giusta.



Il lavoro e la città

Da Maritan a Lion

“Quando ero studente, per guadagnarmi una lira andavo a lavorare in un deposito di bibite, acque minerali e liquori. Mazzonetto, si chiamava. Chiusa la parentesi dell’Aeronautica, dovendo trovarmi una sistemazione, tornai lì a chiedere lavoro. E mi presero. All’epoca mi pagavano 25 mila lire al mese. Anche se ero stato assunto come impiegato mi facevano fare un po’ di tutto: carico e scarico dei camion, facchino e via discorrendo. Alla sera poi diventavo impiegato, quando rientravano i camion della distribuzione e c’era da controllare il magazzino. Il titolare, quando lo salutavo alla sera (*“Note, paròn”*) rispondeva: *‘Presto doman mattina’*. Quasi a raccomandarsi di non perdere tempo. E al mattino, quando arrivavo, lo salutavo di nuovo: *‘Giorno paron’*. E lui: *‘Tachete là’*. Come dire: *‘Sbrigati, mettiti lì a lavorare’*. Questo era il carattere, questi erano i rapporti a quei tempi.”

Dopo poco tempo di ‘sfruttamento’ al deposito di liquori, arrivò una nuova proposta di lavoro: era di Gianni Maritan, agente di prodotti dolciari. All’inizio Francesco doveva solo dare una mano, imparare un po’ il mestiere, ma l’intraprendenza e la voglia di fare lo portarono ad applicarsi maggiormente. Unico inconveniente: l’agente di commercio doveva muoversi, e lui aveva a disposizione solo una bicicletta.

“Con sacrifici acquistammo, in famiglia, una Giardinetta Fiat. Scassatissima. E con questa andavo in giro a tentare di vendere: mi caricavo una cassetta di Montessor, i cioccolatini della Nestlè, e via. Mi ricordo un episodio che risultò determinante. A quell’epoca vigeva il dazio. Se avevi della merce a bordo dovevi avere anche una bolla di accompagnamento che dimostrava che avevi pagato il dazio. Io sapevo e non sapevo queste cose e una sera, ricordo che c’era nebbia e brutto tempo, ero dalle parti di Voltabarozzo, da un cliente, nel tentativo di vendere qualcosa. Esco e trovo quelli del Dazio. Mi chiesero la bolla, ma io non avevo nulla. Spiegai: *‘Guardi, non è merce mia, è del signor Maritan’*. Ma non ci fu verso. Quindi verbale, multa, sequestro dell’auto e della merce. Io mi misi a piangere. Da quel momento mi ripromisi: *‘Basta, non voglio più sapere nulla della vendita, di Maritan e via discorrendo’*. E pensare che dopo ne ho fin sposata una, di Maritan.”

Ma anche sotto il profilo lavorativo arrivarono presto altre novità. Quando ancora era agente di Maritan, Francesco aveva frequentato la “Lion liquori”. I Lion erano proprietari di una distilleria e di una distribuzione in piazzale Santa Croce a Padova. Bazzicare nel loro negozio, acquistare qualche bottiglia per poi rivenderla, diventò per lui un’abitudine; Francesco cercava di capirne di più, per vedere se c’erano e quali erano le corrispondenze tra il vino dentro la bottiglia e ciò che era stato prima, cioè l’uva. Abbastanza lungo e relativamente costante sarà il tragitto verso la conoscenza, e la collocazione professionale.

“E così, attorno a Natale, domandai se cercavano agenti. ‘Sì - mi rispose il ‘vecio Lion’ - *veramente stiamo cercando qualcuno. Torni dopo Natale*’. Ricordo che era il 1961. Il 7 di gennaio io mi presentai. E iniziai a lavorare con loro. Rimasi molto tempo, fino al 1977. Intrapresi dai Lion la strada della mia vita.”



Il “maestro” di via San Fermo

“Fino a tutti gli anni Settanta non si beveva per la cultura del vino, si beveva per l’etichetta. Ricordo i grandi nomi: Ruffino per i vini toscani, e poi Antinori, Lungarotti, Santa Margherita... Erano poche le aziende che avevano in mano il mercato. Da parte del pubblico, comunque, non c’era il riconoscimento della qualità del prodotto. Nel commercio dominava lo sfuso. Il vino in bottiglia era agli esordi. Piano piano, però, comparirono alcuni personaggi che cominciavano a parlare di qualità. Con grande coraggio.”

Con i Lion Francesco Valentini lavorò sedici anni. Ogni giorno era fatto di problemi e soddisfazioni: i successi erano vestiti da nuovi clienti acquisiti, da fatturati in crescita, e da uno strano interesse nascente. È una precisa idea di vino quella che si sta delineando nella mente di Francesco. Distinguerlo in bianco e nero (sì, nero, come si chiama nel Veneto, con la “e” bella larga) ben presto non sarà più sufficiente. Siamo alla vigilia di un rinnovamento decisivo. Capelli lunghi, basettoni e pantaloni a zampa d’elefante prendono il posto dei più austeri completi in nero degli anni Sessanta. I maglioni a collo alto sostituiscono camicie e cravatte sottili. Siamo negli anni Settanta, irrequieti e tumultuosi sotto vari profili. Sull’onda delle nuove mode e delle nuove idee, anche il mondo del vino cambia pelle. E talvolta fa leva su personaggi istrionici. Arriva anche a Padova un nuovo modo di vivere la cultura del cibo e della tavola. Francesco ne è affascinato.

“Quello che per me fu una vera e propria pietra miliare, che mi illuminò, fu un locale aperto in via San Fermo da un personaggio stranissimo. Padovano di nascita, aveva fatto il giro del mondo: era stato in Francia, in Inghilterra, in America e per molti anni in Sud America. Forse per questo gli era rimasto attaccato il titolo di ‘don’. Don Umberto si chiamava, e così anche il locale. Lui di cognome faceva Raccanello. Don Umberto era diventato un punto di riferimento per la cosiddetta ‘Padova bene’. Perché trovare un pazzo che avesse il coraggio di proporre una cucina non dico internazionale ma quasi, era una novità per questa città.

Lui era categorico. La sua filosofia era questa: *‘Se tu vieni da me devi mangiare e bere quello che ti do io’*. Il cibo era accompagnato dal vino, specialmente francese. Raccanello era un cliente dei Lion, e io dovevo andare da lui per gli ordini. Solo che andare a colloquio con un personaggio così mi faceva vergognare da morire: lui sapeva tutto e io non sapevo nulla. E allora andavo alla ricerca di libri, per documentarmi un po’, tanto da non arrivare proprio impreparato.”

“Ricordo che una mattina andai da don Umberto attorno alle 10. Lui era anche un grande intrattenitore, e lo trovai con tre o quattro amici: dovevano aver fatto nottata. Sempre gentilissimo, dopo un caffè all'americana, si rivolse a me: *'Vabbè, parliamo di cose nostre'*. Era solito offrirmi qualcosa e così chiamò il suo aiuto e gli indicò: *'Ci deve essere ancora quella bottiglia di eau d'Evian'*. E io rimugino dentro di me: *'Porca puttana, ecco un altro vino nuovo. Non avevo capito che invece era acqua'*.”

Passano gli anni. Siamo nel 1968, anno simbolo di rivolgimenti italiani e internazionali. Ormai la frequentazione con i Lion è quotidiana. Francesco è loro agente, ma lui si sente come in una grande famiglia. “Non c'era solo il rapporto professionale – racconta - Ma qualcosa di più. In azienda lavoravano tutti: il “vecio Lion”, Roberto, uomo onesto con un grande fiuto per gli affari; la moglie Emilia, che come tutte le donne riusciva a coniugare il lavoro in negozio con la gestione della famiglia. I figli: Luigi, addetto alla produzione dei liquori e Tino, che si occupava delle vendite. Giuseppina, la figlia, sposata al ragioniere Lucio, mente quadrata e pragmatica con cui ogni tanto mi scontravo”.

“Il papà, Roberto, mi trattava come un figlio. Aveva un amore e un rispetto per me che forse non aveva neanche per i figli. Alla domenica andavamo alle Padovanelle a giocare alle corse dei cavalli, io e lui. Era un dritto, ma onesto e bravo, amato da tutti. Anche lui aveva grande passione per i vini: per questo motivo all'interno del nuovo negozio di piazzale Santa Croce, volemmo creare un angolo per il vino. Fu lui che mi diede l'incarico. Mi disse: *'Tu che sei così dentro a questo mondo, che ti piace, tira fuori qualcosa di particolare'*. Da lì cominciò una mia ricerca.”

Quello dei Lion era un negozio all'avanguardia, per il tempo, punto di riferimento per una società padovana che iniziava allora a masticare i nomi delle prime aziende vinicole importanti: “Come il nostro, a quel tempo a Padova ce ne erano pochi altri: quello di Mario Marca in piazza Conciapelli, oppure Angelo Damiani in via Daniele Manin, specializzato nei whisky; c'era anche Remigio Vignato, una gastronomia di altissimo livello”. Sono anni in cui l'attenzione per la qualità si fa più viva. Nasce un nuovo modo di affrontare i temi legati al vino e al cibo. Si struttura l'Associazione Italiana Sommelier: compaiono i primi corsi, spiccano uomini come Tino Parpajola, delegato Ais per Padova, e Angelo Serafin, a Treviso, con i quali Francesco ha un'assidua frequentazione. Comincia ad affacciarsi una categoria di persone che poi saranno battezzati gourmet o degustatori. Il vino e il cibo rappresentano un'esperienza che non si conclude nel piatto: inizia prima e termina dopo. Francesco Valentini e i suoi amici annusano l'aria del cambiamento, del quale si sentono protagonisti, non solo spettatori.



La determinazione

LA MIA CANTINA
enoteca

€ 13,30

La

Gries

Reserva

Dalla discoteca a “La mia Cantina”

“Quando, nel 1977, il gruppo Lion decise di eliminare gli agenti, me compreso, fu veramente una mazzata. Passai momenti difficili, anche nella sfera privata. I dissapori familiari si sommavano a qualche mia incertezza nel decidere il futuro. Forse l'insicurezza dipendeva anche dall'anagrafe, visto che a quasi quarant'anni, quanti ne avevo io, di solito si comincia a incassare qualcosa dalla vita e non a progettare il domani. Insomma, mi sono proprio sentito crollare il mondo addosso.”

L'Italia, e soprattutto Padova, vive gli “anni di piombo”, pesanti non solo per il terrorismo dilagante. Il clima economico è difficile anche a motivo della crisi strutturale in atto: il petrolio sempre più caro costringe all'austerità, alle targhe alterne; l'inflazione fa salire il costo della vita e fa nascere i “mini assegni” perché la moneta è sparita. Il sistema s'è inceppato. L'Italia boccheggia. Le imprese licenziano. Ma Francesco Valentini dentro è ancora un ragazzo, ha un atteggiamento positivo verso la vita: qualità che sarà determinante. L'occasione si presenta sotto forma di un impresario dello spettacolo. La seconda metà degli anni Settanta, infatti, è anche quella dell'esplosione delle discoteche e del ballo: sono gli anni di John Travolta e dei Bee Gees, di “Grease” e della “Febbre del sabato sera”. Vito Righetto, conosciuto personaggio del mondo dell'intrattenimento notturno nella zona termale di Abano e Montegrotto, ha appena acquistato il dancing “M2” e offre a Francesco un lavoro. L'ex agente di vino si reinventa barman, organizzatore di eventi, contabile e, all'occorrenza, anche presentatore.

“Avevo un'opportunità: diventare un notturno ed esuberante direttore di discoteca. Avrei avuto un buon stipendio, e lasciato alle spalle i Lion. Lavorai un anno e mezzo con Righetto. Fu un periodo che segnò la mia vita sotto vari aspetti: nel lavoro, nel fisico e nel cervello. Vivevo in funzione di questo locale: sapevo quando iniziavo, ma mai quando finivo. Con tutte le responsabilità che ne derivavano. Dopo 550 giornate - ma soprattutto nottate - intense, interrotte da molte sigarette, cominciai a capire che era giunto il momento di cambiare. E questa volta radicalmente. Nella mia vita avevo sempre lavorato per altri, un bel momento mi son detto: se sono riuscito a fare per gli altri quello che ho fatto, vuoi che non sia capace di farlo anche per me? Mi giunse voce che i Lion volevano vendere il negozio di piazzale Santa Croce. Avevano aperto da poco un grande store in strada Battaglia, poco fuori Padova, e gestire anche la piccola rivendita del centro risultava difficile per loro. Potevo mettermi in proprio nel settore che mi interessava: il vino. E avrei avuto la soddisfazione di dare uno smacco ai Lion che mi avevano licenziato.”

Così nel 1979 Francesco Valentini acquista da Lion l'enoteca, che diventa “La mia Cantina” di Padova. Da allora l'identificazione tra l'uomo, l'azienda e il mondo del vino è totale.



La famiglia

Il primo valore

“Devo dare atto ad Anna che è stata più disponibile di me, ha saputo rimediare a molte situazioni. È paziente, è sempre tanto innamorata...”

La terrazza di Anna e Francesco, nella casa di Brusegana, è fresca. Un tavolo rotondo ne occupa il centro. L'ombra la regalano i bei geranei fioriti, che ondeggiando all'aria. La cura delle piante procura piacere, prevede dedizione e quotidiano amore, e in cambio regala momenti di solitaria riflessione. Francesco ama occuparsene, e nel silenzioso colloquio con le surfinie e il fiordaliso, coglie spesso l'occasione per considerazioni più ampie. Ogni tanto relative al lavoro, molto spesso riguardanti gli affetti. Capita così che ripensando all'infanzia, il ricordo del carattere di sua madre gli strappi un sorriso. All'anagrafe Augusta, ma per tutti era Isa, Isetta, quasi a tentare di addolcire con il nome gli spigoli di un carattere forte. Donna coriacea, quasi dura; severa nell'educazione, sapeva essere anche affettuosa.

“Da mamma ho preso l'operosità, l'abilità di intravedere buoni affari e di cavarmela nelle situazioni più difficili, contando specialmente sulle mie forze. Abitavamo a Padova in via Canestrini, una casa piccola ma dignitosa, dall'arredo modesto. La nostra era una famiglia umile e di poche risorse. Mi ricordo che nei primi anni del dopoguerra esistevano soltanto i campi e si affittavano perfino i tinelli delle case per racimolare qualche soldo: così pure aveva fatto mia madre.”

Del papà Giorgio, invece, Francesco riconosce in sé la stessa generosità d'animo e sensibilità: lui adorava quel figlio aspirante pilota. E anche questo ricordo trascolora nel tempo e sul viso di quel ragazzo di allora diventato nonno a sua volta.

“Si mette sulla bilancia tutto ciò che si è fatto ma soprattutto tutto quello che si è stati. E io certo non sono esente da errori, da mettere assieme ai successi. Non sempre tutto è filato liscio, lo so: ci sono stati anni di ambizioni poco precise che mi hanno portato altrove, e periodi in cui forse non sono stato il padre che avrei voluto. Ma sono certo di una cosa: ho mantenuto sempre la fedeltà alla famiglia, primo valore della vita.”

Il tempo arrotonda i contorni dei ricordi, sovrapponendo le caratteristiche dei genitori a quelle dei figli, specie quando questi ultimi diventano loro stessi genitori.

I figli, Marta e Nicola, sono cresciuti secondo questi principi:

“Ho seguito il lavoro, gli eventi della vita, non sempre facili – prosegue Francesco – Ma ho voluto essere un punto di riferimento, sempre e comunque, con i figli e la famiglia.

Ho voluto che tutti potessero fare affidamento su di me”.

Il motore di questa dedizione, il silenzioso pilastro, per lui e la famiglia, è l'amore di sua moglie Anna. Francesco la osserva un po' da lontano, sulla terrazza, dedicandole un pensiero più tenero, capace di azzerare in un attimo le quotidiane fatiche di 44 anni trascorsi assieme.





“..Marta e Nicola sono cresciuti...”

“un punto di riferimento,
sempre e comunque,
con i figli e la famiglia....”





Il talento

L'enoteca, una famiglia allargata

I due figli lavorano nell'enoteca fin da giovani. Marta ha la risolutezza e il piglio deciso della nonna paterna. Nicola è una centrale energetica in continuo movimento. Pratico e risoluto come il padre, non si risparmia fatiche per giungere al traguardo, anche quando ciò gli procura scontri e incomprensioni. Francesco l'ha ben chiaro il valore della famiglia; non lo veste di immagini convenzionali. Lo chiama legame, insegnamento, collaborazione, impegno e cura, comprensione. L'enoteca è una succursale della famiglia. La forza con la quale Francesco ha dato forma tangibile a un'atmosfera intima e informale, all'interno del negozio, è frutto di rapporti schietti, con i suoi collaboratori innanzitutto, naturalmente con i figli, ma anche con clienti e affezionati "discepoli".





“Con Marta all’inizio è stata una lotta, non ne voleva sapere di lavorare in azienda. Ma lei è una donna determinata. Un po’ alla volta si è appassionata al lavoro; oggi è affascinata dal mondo del vino. È una ‘macchina da guerra’ quando si tratta di far tornare i conti. Ha poi la capacità di mantenere lo sguardo su più cose in contemporanea, a lungo, finché non ha esaurito la pratica e finalmente la può archiviare. Ma fino a quel momento non molla”.



1941: Giorgio e Isetta con Francesco all'età di due anni
1957: i vincitori della staffetta 4x100 ai campionati studenteschi
1948: foto di classe, III elementare, scuola A. Volta

1958: corso turbine II, Accademia Aeronautica Militare di Nisida
T-6 texan
1958: la prima lezione di volo

“In Aeronautica
cerchiamo prima di tutto
dei gentiluomini,
poi dei signori ufficiali,
e infine, se ce ne saranno,
dei buoni piloti.
Di quelli, comunque,
abbondiamo...”





1959 in licenza

1969 Peschici: in vacanza con Anna

1973 Marta e Nicola a scuola

1999 Francesco e Marta nei locali di piazzale Santa Croce 21

1989 Marta Nicola e Luigi nell'enoteca dei Lion

1990 Bolgheri: Nicola e Francesco nel vigneto "Sassicaia"

“Devo dare atto ad Anna
che è stata più disponibile
di me, ha saputo rimediare
a molte situazioni.
È paziente, è sempre
tanto innamorata...”





1985: La griglia, che passione!

1988: Intronizzazione al Ducato dei Vini Friulani

1990: Bolgheri, barricaia

2003: Maison Krug: les pupitres

2003: Maison Krug: Rémi Krug e la famiglia Valentini

“Ognuno ha i propri gusti,
le proprie tendenze.
Io amo lo stile Krug.
Esiste un termine
per definirmi: io sono
un ‘krugghista’;
è una parola unica
nel suo genere...”



1986: assegnazione del Krug d'Oro

“Nicola è come l’aria. Non puoi costringerlo. Ma se gli chiedi qualcosa stai sicuro che ti dice di sì. È sempre disponibile e ha il ‘grazie’ pronto. Ne ha combinate da giovane, eh. Ma adesso si è un po’ calmato. Si sa, il matrimonio, la responsabilità. Adesso una bambina... Tutti i clienti gli vogliono bene, lo senti dalle telefonate e da come lo cercano. Gli aspetti logistici della distribuzione sono in mano sua. Al di fuori dell’Enoteca, la sua simpatia e disponibilità ci rappresentano...”



“Marta poi ha trovato un compagno eccezionale, Mirco. Anche lui è duro, se vuoi, ma bravo. All’inizio ero un po’ preoccupato, non sapevo come sarebbero state le dinamiche fra tre persone così diverse per carattere e ruolo. Adesso il “geometra” è diventato parte integrante dell’azienda. Ha impresso una svolta tecnologica al magazzino, è preparato sui vini, si informa sempre: sa. Con lui l’azienda si è modernizzata, è sicuramente cresciuta...”



“*Sior Franco...*’. Lo pronuncia piegando un po’ la testa da una parte, dal basso verso l’alto, con un gesto che proviene da lontano; è il saluto che da trent’anni Luigi mi rivolge ogni mattina.”

Trent’anni sono quasi undicimila giorni. Tolle le ferie, sono 6.600 quelli lavorativi e altrettanti i “Sior Franco...”. Quanta vita trascorsa assieme: certo non si può comprimere nel termine “collaboratore”. Dai primi anni, quando si finiva di lavorare alle quattro del mattino, Franco, Luigi e il caro amico Giampietro. Fino ad oggi: Luigi (solo *Luigi* per tutti, ma che di cognome fa Benettin) è ancora il più veloce, giù in magazzino, ogni gesto misurato e preciso, maturato dalla lunga esperienza.



La passione



Anche il vino ha un'anima

“La passione è il motore, la motivazione che ti spinge in avanti. Per me è una... passionaccia per il vino. Vuol dire curiosità, e poi scoprire, imparare, vedere e approfondire. È la ricerca di emozioni nuove, di conoscenze nuove. È questo atteggiamento che diventa lo zoccolo duro della tua vita, che ti dà la forza, la capacità di andare avanti. È importante stare sempre molto attenti, perché questa motivazione e questa spinta interiore non vengano mai meno: quando non l'hai più, beh, vuol dire che sei arrivato al capolinea. La passione però deve essere anche coltivata. Io sono emozionato, ma davvero!, quando arriva un prodotto nuovo. Non vedo l'ora di gustarlo, ma prima me lo coccolo e me lo preparo, anzi 'mi' preparo. Ho sempre sostenuto che anche il vino ha un'anima: scoprire quali immagini e sentimenti quest'anima può scatenare, incontrandosi con la mia, di anima, con il mio modo di vedere e di sentire, è un modo di confrontarsi e di misurarsi con il vino, e quindi con il mondo: qualche volta ti delude, qualche volta ti accontenta, qualche volta ti fa innamorare. Certi vini non ti tradiscono mai: ogni volta che vai a ripescarli e assaggiarli sono sempre lì, promettenti come li avevi lasciati. Un'emozione è anche, semplicemente, cambiare l'annata e, voilà, tutta un'altra cosa. O può nascere da una sorpresa, perché una bottiglia si presenta con una brutta etichetta: poi vai ad aprirla, magari un po' prevenuto, e ti devi ricredere. Devi essere onesto con te stesso.”

Detto a margine, sono convinto che in questo campo il giudizio deve essere ripulito, deve guardare il più possibile all'oggettività, senza eccessivi condizionamenti. Ogni tanto non sono d'accordo con qualche collega, magari per qualche atteggiamento commerciale. Con l'amico Enrico Pevarello però c'è un tratto comune, credo: anche lui è un sanguigno, compera per il piacere di avere le bottiglie, di essere davanti a delle grandi espressioni del vino. Ha soddisfazione nel proporre per condividere anche con i clienti il fascino, la magia...

Come imprenditore non ho mai mirato tanto in alto. In passato c'è stato qualcuno che mi ha detto: *'Hai lavorato tanto, ma non hai fatto i soldi'*. Non è questo il punto. Per me è una soddisfazione innanzitutto avere un'impresa sana, il che non è un traguardo da poco, con tutte le complicazioni e i problemi legati a un'azienda in Italia. Per quanto mi riguarda, ho una vita dignitosa, e tanto mi basta. Non ho mai puntato ad auto fuori serie. Sì, è vero, ho acquistato un'auto perché correva, dopo magari non l'ho sfruttata appieno, ma mi piaceva... Ho una casa mia, sì, ma sto pagando il mutuo. Va bene così. I miei figli sono sistemati. Aspirazioni megagalattiche non ne ho, mi tolgo qualche sfizio, ogni tanto; non ho avuto l'intenzione di mirare in alto per esibire. Mi vergognerei a ostentare. Ho cercato di trovare la mia dimensione, e la mia soddisfazione. Forse pecco di modestia, ma questo sono io.”

La conversazione è stata ritmata dai vini. Anima & anima. Francesco spaziava sulle considerazioni generali davanti allo scaffale delle bollicine, che sul primo calto celebra l'emozione potente ed unica dei Krug, ma anche R.D., Dom Perignon... Gli accenni all'innamoramento, invece, hanno visto i suoi occhi rivolgere sguardi carezzevoli alle bottiglie distese dei grandi Clos di Borgogna, e soffermarsi poi sull'indescrivibile freschezza della Coulée de Serrant. Al momento di accennare ai soldi, meglio agli "schei" in dialetto, è venuto spontaneo tornare con i piedi per terra, avvicinarsi al centro dell'enoteca e osservare lo spazio dedicato ai vini del territorio. Come se i fili del discorso non fossero tirati dalla memoria dell'uomo, ma dai vini stessi. Che, insinuandosi capillarmente nel tono, testimoniavano la loro costante presenza. Chiamiamola pure passione, o vita, o, più magicamente, l'alchimia di entrambe: è di vino e di anime che si parla.



“È la ricerca di emozioni nuove, di conoscenze nuove. È questo atteggiamento che diventa lo zoccolo duro della tua vita, che ti dà la forza, la capacità di andare avanti...”





“...l'emozione potente ed unica dei Krug, ma anche R.D., Dom Perignon...”



La Villa di Xozzole

6B

AMARONE
LA FABBRICA
ORNELLAIN
BOLGHERI



1999



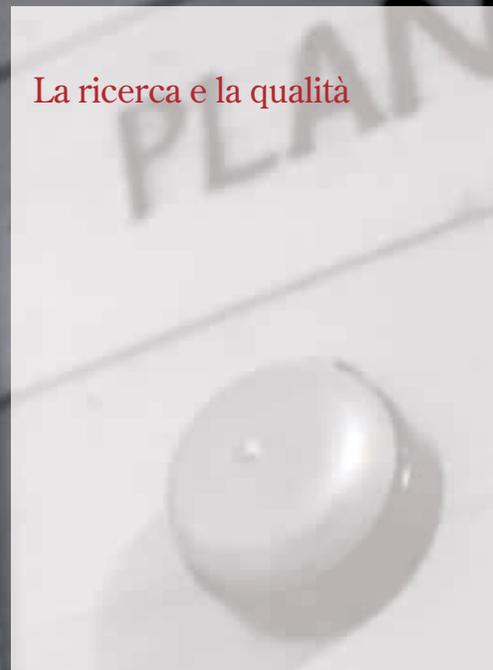
AMARONE LA



III

Brigata
Uccellone
1999

PLANETA



La ricerca e la qualità



Prima di tutto, la qualità

“Quindici giorni prima del Natale 1979, era un mercoledì, avevamo già venduto tutto. *‘Cosa faccio?’*, mi chiedo semidisperato. Chiudere il negozio per cercare di rifornirlo era l’unica soluzione.

Via di corsa a preparare le cassette regalo, con le vetrine tappezzate di giornali per non farci vedere da fuori. Era una giornata di vento e pioggia, ma alle due e mezza c’era già gente che voleva entrare. In qualche modo riuscimmo a superare le difficoltà: io avevo i calli sulle dita a forza di scrivere bolle di consegna, e Luigi sulle mani i segni del martello con cui chiudeva le cassette. Ricordo che quella notte, mentre preparavo altre bolle mi son detto: *‘Mah, forse ho fatto il passo più lungo della gamba. Non ho la forza per andare avanti. Ho voluto dimostrare al mondo intero che sono capace, invece non ce la faccio’*. Mi misi a piangere. Poi arrivò Giampietro dal magazzino, e mi vide sconcolato: *‘Cosa c’è Franco, cos’hai?’*. Risposi: *‘Sono demoralizzato, non ce la faccio. È troppo per me’*. E lui: *‘Ma sei matto? Dai, dai, dai: apri una bottiglia’*. E così passò ogni preoccupazione. Almeno per quel momento.”

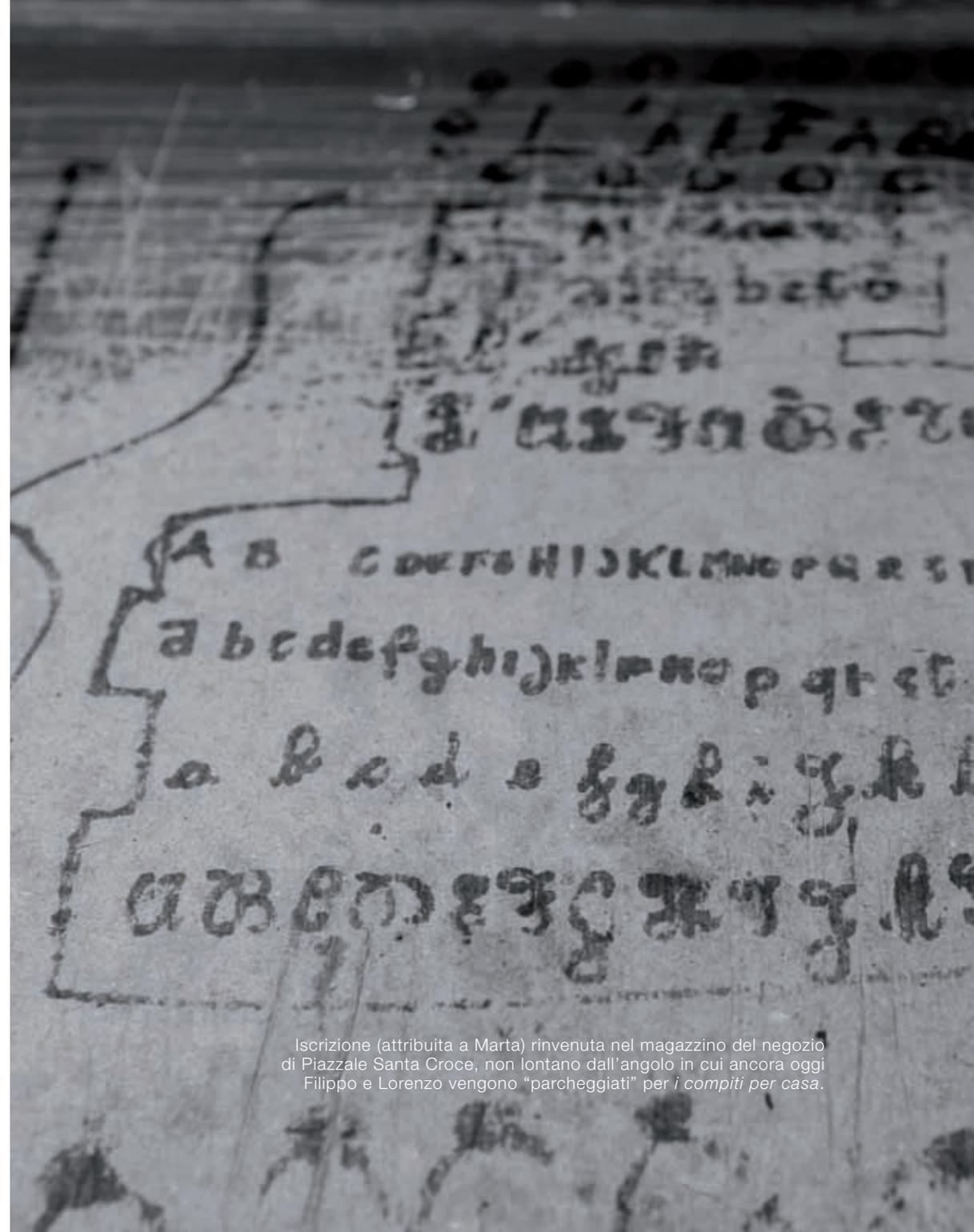
Una manciata di milioni di Lire, avallati da un amico produttore friulano e garantiti da cambiali: è la cifra che trasforma Francesco Valentini nel proprietario dell’enoteca di piazzale Santa Croce a Padova dove aveva lavorato con i Lion. La battezza “La mia Cantina” per ribadire il suo impegno in prima persona. Lavora per se stesso: è diventato protagonista della sua avventura imprenditoriale.

Quel Natale del 1979 è il banco di prova. Difficile pianificare bene gli acquisti: i Lion non avevano un archivio storico rintracciabile, e Francesco si trova a muoversi senza avere un orizzonte definito.

Ma è alla ricerca di novità, e in pochi anni innova l’attività a vari livelli: fa marketing e strategia allo stesso tempo. Inventa la prima linea di scatole di legno con il marchio dell’enoteca, e prende contatto con l’associazione ‘Vinarius’, nata a Milano per opera di alcuni imprenditori milanesi che avranno un ruolo fondamentale nell’affermazione di una moderna cultura del vino in Italia: Angelo Solci, Giuseppe Meregalli, Luigi Gaviglio. Inizia assieme a loro un’altra avventura.

“Vinarius puntava sulla qualità, aspetto che io ritenevo decisivo. Era, ed è tutt’ora, un’associazione di enoteche di alto livello, che imponeva uno standard e un regolamento per tutti i propri soci, con l’obiettivo di innalzare l’offerta del vino. In questo quadro, era decisiva la formazione. A cominciare dai soci. Ogni punto vendita doveva impegnarsi nella diffusione della cultura del vino. Il nostro miglior cliente, sostenevano giustamente, è il consumatore informato. Ma per informare bisogna conoscere: e così ripresi anch’io... ad andare a scuola. Ricordo una settimana meravigliosa a Stresa, frequentando lezioni dalle nove di mattina fino a sera, con insegnanti come Giacomo Tachis, Renato Ratti, Francesco Martelli e Jean Siegrist, un luminare. E poi i viaggi, le visite alle Cantine: grazie a Vinarius ho conosciuto grandissimi uomini del vino.”

Francesco impara in fretta, e non soltanto i contenuti, soprattutto lo stile e la filosofia. Fa proprio l’obiettivo di Vinarius, e applica nel suo piccolo lo stesso modello. Nella prima metà degli anni Ottanta iniziano le degustazioni gratuite, al sabato, nell’enoteca di piazzale Santa Croce. Inizialmente sono degli appuntamenti informali, momento di ritrovo per appassionati, che partecipano con interesse ma anche con spensieratezza, un po’ per gioco. Francesco intuisce che la formula è giusta, ma per dar loro stabilità e sostanza, quegli incontri devono essere più autorevoli. Allora si arma di lavagna a fogli bianchi e pennarelli: sale in cattedra, con l’umiltà e la preparazione che lo contraddistinguono. Iniziano dei veri e propri corsi per i suoi clienti.



Iscrizione (attribuita a Marta) rinvenuta nel magazzino del negozio di Piazzale Santa Croce, non lontano dall’angolo in cui ancora oggi Filippo e Lorenzo vengono “parcheeggiati” per i compiti per casa.

I protagonisti dell'eccellenza

Il pubblico padovano degli iscritti ai primi corsi sul vino accoglie con calore la novità. Sulle file di sedie arrangiate tra gli scaffali, si alternano volti che diventeranno famosi: "Ricordo i fratelli Agostini, oggi attivi cultori del vino di qualità nel loro locale; Raffaele Alajmo, all'epoca giovanissimo; Stefano Parrasia che in seguito collaborerà con l'enoteca stessa, e molti altri ancora". Francesco realizza le dispense necessarie ma alza ulteriormente il tiro: intuisce che ai corsi manca qualcosa. Le nozioni sono indispensabili, ma il mondo del vino è fatto di uomini. O meglio, dietro ogni azienda, ogni stile di vino, c'è qualcuno che agisce; per comprendere a pieno il prodotto finale, bisogna conoscere anche l'uomo che lo concepisce. E allora va a conoscerli, questi protagonisti. Intensifica le visite alle aziende e approfondisce la frequentazione degli ambienti in cui si fa opinione sul vino. Tesse solide relazioni con alcuni degli astri nascenti della scena vitivinicola.

“Quando conobbi Maurizio Zanella, rimasi allibito da una realtà che non conoscevo. Allora c’era Berlucchi per la Franciacorta, e poco altro. Zanella era un personaggio strano, grande amico di Giacomo Bologna: ne hanno combinate di cotte e di crude in giro per il mondo. Andavano in viaggio per divertirsi ma anche per apprendere. Tornavano a scuola, ad ascoltare Jean Segrist o andavano in California a vedere cosa faceva Mondavi. Proponevano dei vini eccezionali e vivevano in un modo particolare: grande lusso, grandi cene. Non potevo non rimanere ammaliato anche da questi aspetti. Era il valore aggiunto della professione.”

Francesco si sente discepolo di personaggi così carismatici, ne assorbe la lezione e la adatta alla sua azienda. Comprende che la qualità ha bisogno non solo di bicchieri impeccabili, ma anche di giocare su fattori psicologici. Il vino, d'altronde, è soprattutto emozione. Bere una bottiglia importante vuol dire sentirsi parte dell'azienda che lo produce, se si conosce il produttore, lo si incontra e si sente raccontare la sua storia. L'idea di poter stabilire questo collegamento esclusivo con i produttori Francesco la realizza nella propria Enoteca.

Cambia di nuovo tattica. Basta con i corsi didattici: è necessario dare voce al vino, e non una voce qualsiasi, ma quella dell'uomo che ha piantato la vite, coltivata e vinificata. Una volta alla settimana arrivano in enoteca personaggi come Riccardo Cotarella, Luca Maroni, Rémi Krug, Silvano Samaroli, Josko Gravner, Romano Dal Forno, Silvio Jermann: in una "verticale" ciascuno illustra i propri prodotti di persona. Francesco con questa mossa si pone al centro dell'attenzione: si sparge la voce che a Padova c'è un'enoteca imperdibile per chi capisce un po' di vino. E si consolida la fama di un gestore assai preparato, che sceglie i prodotti giusti e dà consigli competenti.

“Fino ad allora ci eravamo sempre rivolti solo al privato – spiega Francesco Valentini – ma con quelle degustazioni attirammo l’attenzione anche di altri settori del mercato. Si fecero avanti i ristoratori. Ricordo un giorno che, davanti allo scaffale dei whisky, c’era un signore estasiato. Era Mario di Natale, del ristorante “Antico Brolo”. Diventai suo fornitore, come di Erminio Alajmo. Furono i primi. Avevano fondato con Giovanni Chimetto ed altri ristoratori l’associazione “Ristorantori Padovani”: organizzavano cene, degustazioni e così via. Un giorno mi chiamarono per chiedermi di sponsorizzare questi eventi. Io ero all’inizio e non me la sentivo di espormi economicamente. Però mi buttai. Iniziammo una collaborazione e in questo modo mi presentarono al mondo della ristorazione padovana. Il ritorno d’immagine per me fu determinante. Diventai così un collaboratore di molti esercizi. Stilavo le carte dei vini per le serate, studiavo gli abbinamenti con i piatti, conducevo la degustazione durante le cene. Che emozione le prime volte davanti al microfono... Inizì così la mia collaborazione con l’associazione pubblici esercizi, per la quale ho scritto varie pubblicazioni e tenuto corsi per molto tempo.”

Gli anni Novanta vedono la definitiva affermazione del marchio “Enoteca La Mia Cantina”. Il mercato del privato e quello degli addetti ai lavori si definiscono sempre più chiaramente. La capacità imprenditoriale di Francesco Valentini lo conduce a strutturare una rete di distribuzione.

E’ il 1994. L’enoteca studia una proposta per i ristoratori: via libera a ordini anche limitati, mettendo assieme vini di aziende diverse, da ricevere direttamente nei loro locali in tempi brevissimi. Il vantaggio, oltre a essere logistico, è di carattere economico: ordinando al bisogno non devono mettersi in casa un capitale in merce in attesa di venderla.

“La distribuzione è stata l’ennesima fase di crescita dell’azienda – sottolinea Francesco – Dopo una vita passata qui dentro mi sono reso conto che non si è mai arrivati davvero. I tempi cambiano e per rimanere a galla con successo bisogna seguirne l’andamento. Per questo nel 2006 abbiamo pensato che fosse necessario consolidare i rapporti con il nostro pubblico, privato e non, e con i produttori che fanno parte della nostra scuderia. Così ci siamo inventati “In Villa Veritas”, la degustazione a villa Foscarini a Stra. È un altro piccolo passo per andare incontro ai tempi che cambiano: bisogna anche essere trendy, come si dice, per stare sul mercato. Quest’anno siamo alla seconda edizione”.

“Sono molto orgoglioso nel vedere che la mia impresa sa evolversi. Mi auguro che questo stile abbia un seguito. Per esempio, non posso non pensare ai vantaggi che un mezzo come Internet può fornire anche nel nostro settore. Mi piace pensare che chi è più giovane di me possa sfruttare questa opportunità, e anche io, onestamente, mi diverto a navigare alla ricerca di notizie e offerte.”

Nel 21° secolo l'enoteca “La Mia Cantina” è un’istituzione a Padova, e Francesco Valentini è ancora curioso, ma anche un professionista capace di rimettersi in gioco costantemente. “E in tutta la mia storia non c’è una tessera. Non sono sommelier, non ho mai sposato in pieno le idee delle varie associazioni che negli anni sono fiorite e anche tramontate... Ho sempre cercato di percorrere la mia strada. Sbagliando ogni tanto, ma tante volte seguendo le mie intuizioni ho anticipato i tempi. Nel 2009 saranno 70 anni. E posso dire che il mio lavoro mi piace ancora tanto, mi è sempre piaciuto”.





Gli uomini e le terre

Gli uomini e le terre

“Sono molto legato al territorio friulano. Quanti episodi mi vengono in mente... Quando ero agli inizi ci andavo spesso, e oggi come allora mi accorgo che è una meta strategica: il Friuli è vicino, comodo da raggiungere e allo stesso tempo abbastanza diverso, anche culturalmente, che dà l'impressione di aver percorso un tragitto assai più lungo per arrivarci. Andavo per conoscere una terra che può sembrare aspra; se osservata con attenzione, si rivela invece interessante sotto molti aspetti. Negli anni Ottanta era facile visitare le aziende, era più semplice e le persone forse più disponibili di quanto siano oggi. Capitava di essere spesso coinvolti in situazioni conviviali, perché dopo aver visitato la cantina ci si fermava a mangiare in casa.”

Alle pareti dell'ufficio di Francesco sono appese varie fotografie incorniciate. Ce ne sono parecchie che inquadrano paesaggi in bianco e nero; altre, che i colori collocano più indietro nel tempo, lo ritraggono in compagnia di personaggi assai conosciuti del mondo del vino. I soggetti sono quasi esclusivamente due: volti e territori. Un gruppo di istantanee riproduce una delle prime degustazioni didattiche, proprio in Friuli, a Gorizia, in occasione della manifestazione “Bianco & Bianco”. In primo piano si vedono i tavoli cui siedono uomini intenti a discutere, i calici disposti a mezzaluna.

“Tutti i vignaioli incontrati in quegli anni mi hanno insegnato qualcosa, con il loro lavoro e quindi con i loro vini. Ma per alcuni di essi ho provato sincera ammirazione. Josko Gravner, per esempio, è un personaggio unico. Un uomo che ammalia veramente: è di poche parole, ma pesate, sincere e precise. Lo conobbi quando non era nessuno, ma già allora faceva dei grandi vini. L'ho ammirato perché è insieme uomo, poeta e vignaiolo; ha saputo sacrificare tanto della sua vita per il lavoro. Ma non fu l'unico ad impressionarmi. Ricordo la determinazione di Silvio Jermann, che nonostante le traversie familiari dei primi tempi ha saputo regalarci i vini che tutti conosciamo. E ugualmente mi colpì la grande influenza che esercitava Mario Schioppetto su tutti quei produttori che volevano crescere, per la sua abilità a praticare tecniche innovative: le prime criomacerazioni e così via...”

Come si trovavano i contatti con le aziende? Alcune immagini di ristoranti, “Il Giardinetto” e “Il Cacciatore”, sullo sfondo di Commons, suggeriscono la risposta: entrati in confidenza con i ristoratori, erano proprio loro a indicare i produttori emergenti, quelli più interessanti. L'altra grande passione di Francesco sono le bollicine, cui si legano molti eventi: a partire da un bel ritratto di tutta la famiglia Valentini davanti al portone della Maison Krug, è possibile ripercorrere le tappe di una lunga relazione.

“Ho sempre subito il fascino delle bollicine. All’inizio trattavo i nomi più famosi, anche commerciali, di spumanti italiani e francesi. Ma poi sentii la necessità di inserire aziende che interpretassero di più il territorio, perché il nostro pubblico aveva oramai una certa preparazione, e ce lo richiedeva. Per la Francia abbiamo avuto una grande guida, Antonino Timboli: conoscitore ineguagliabile del territorio francese sotto tutti i profili. Ci diede alcune indicazioni, e noi individuammo due o tre sottozone. Dal 1993 importiamo quattro aziende direttamente: abbiamo accontentato una fascia di mercato sempre più orientata al prodotto di nicchia e con un ottimo rapporto qualità prezzo. Ognuno ha i propri gusti, le proprie tendenze. Io amo lo stile Krug. Esiste un termine per definirmi: io sono un “krugghista”, parola unica nel suo genere. Ogni anno Antinori, e quindi Krug, assegnava una medaglietta a quei clienti che con più costanza e passione assortivano un certo quantitativo di bottiglie.”

“Arrivati alle 7 medagliette di seguito, c’era il *Krug d’oro*. Nel giugno 1986 mi insignirono a Palazzo Antinori del *Krug d’oro*. In quell’occasione conobbi Rémy Krug. Nacque subito una certa cordialità tra noi, e in occasione di una sua visita a Padova tenne la più memorabile degustazione della nostra enoteca. Nella ricerca della qualità del vino italiano riconobbi invece in Luca Maroni un interlocutore importante; lo frequentai molto, per un periodo, insieme ad altri titolari di enoteche provenienti da varie regioni italiane. Ci trovavamo per confrontare l’andamento delle nostre attività, e per scambiarci le impressioni sui fenomeni commerciali del momento. Luca ci proponeva le aziende che scopriva, sosteneva la sua teoria del “vino-frutto”, e insieme la commentavamo. Capivamo così le tendenze del gusto del pubblico. Fu proprio Luca a presentarmi Riccardo Cotarella; con alcune delle sue aziende abbiamo instaurato una buona collaborazione: come wine maker è riuscito ad interpretare al momento giusto le esigenze del mercato, e a produrre dei vini che corrispondevano esattamente a quelle richieste.”

“Io credo in ognuna delle aziende che tratto. In quelle oramai affermate, in quelle storiche, in quelle che stanno ricevendo riconoscimenti importanti e anche nelle più piccole.

Con alcuni produttori c'è un rapporto affezionato ormai, di vera amicizia; e con tutti, comunque, in un modo o nell'altro mantengo i rapporti. Appena posso li vado a visitare: le persone che lavorano in cantina e nelle vigne hanno sempre tanto da dire dei propri vini. Devo ringraziarli perché attraverso il loro lavoro, con i vini che producono, alimentano quel mondo del vino di qualità che ha dato tanto alla mia vita e alla mia carriera.”

Le aziende che hanno rapporti di rappresentanza diretta con l'Enoteca "La mia Cantina" sono oggi cinquantacinque. Ognuna di queste è presente sugli scaffali in funzione di una relazione non solo professionale con Francesco.





“...e posso dire che il mio lavoro mi piace ancora tanto, mi è sempre piaciuto...”



La fatica

La fatica

“Sono sempre stato competitivo, nel lavoro come nello sport. Già a scuola facevo rugby e atletica, ma dagli anni Settanta in poi ho perseguito l’allenamento fisico con una certa serietà e impegno. Avevo cominciato ad andare a correre per conto mio, quando scoppiò la marcia-mania: diventai un podista impegnato. Non ho mai vinto, ma la competizione è un fatto personale, le gare le disputavo con me stesso.

Nel 1998 ho invece vinto un premio: a fronte dell’acquisto di 120 bottiglie di whisky ho ricevuto una bicicletta. *‘Una bicicletta? Dammi bottiglie, piuttosto’*, fu la mia prima reazione. Ma mi feci convincere a provarla. Era una normalissima city-bike, dopo pochi mesi passai a una bicicletta seria. In fretta mi sono posizionato attorno ai 5000 - 6000 chilometri all’anno. Mi piace pedalare, è come riflettere: sono molte le considerazioni interiori che si fanno, osservando lo spettacolo della natura, scoprendo nuovi posti, in assoluta solitudine. Mi è sempre piaciuto percorrere le strade da solo. Mi dà un senso di profonda libertà arrivare nel luogo che ho scelto partendo, e da lì valutare l’itinerario seguente, e scegliere in base a quanto e come ho voglia di mettermi alla prova. Partendo da Ponte di Barbarano, sui Colli Berici, in direzione di Sossano, si può raggiungere Toara; da lì parte una salita che porta a Pozzolo. Sono 3 - 4 chilometri, con pendenze impegnative.”

“Ricordo un giorno in cui non avevo una pedalata proprio potente, e facevo fatica ad andare su. Dietro di me sento arrivare due ciclisti, giovani, che ridendo e scherzando mi raggiungono e superano. Porca miseria, mi dico io, devo tener duro, è solo perché loro sono giovani. Finalmente arrivo in cima alla collina, trovo un pianoro con quella terra rossa tipica dei Berici. Vedo coltivazioni di patate, frumento e vigne; e mi chiedo: *‘Ma perché piantano vigne qua, in mezzo alle patate?’*.

“Prendo la discesa: è bellissima, me la ricordavo, e la faccio tutta in picchiata. Arrivo giù e mi sento un leone. Allora mi dico: *‘Quasi quasi vado su a Zovencedo’*. Valuto la situazione, parlando ad alta voce con me stesso. Penso che sia troppo dura la salita, cerco di dissuadermi da solo, ma anche di innescare un’altra volta la competizione con me stesso, e parto. A metà strada mi riscopro a dire: *‘Pensavo peggio, invece sto andando bene’*. Una volta arrivato a Zovencedo non vedo altra cosa da fare che non sia proseguire, andare avanti, *‘Tanto sono arrivato fin qui...’*. Ecco, negli ultimi tempi ripenso spesso a giornate come quella.

Mi sono accorto che reagisco alla sorte nello stesso modo in cui affronto le salite: faccio le mie considerazioni, valuto le condizioni, mi lascio stimolare da quella stessa competitività che mi viene in soccorso mentre pedalo.”



“...certi vini di cui sei innamorato non ti tradiscono mai...”

indice dei nomi

- Alajmo Erminio 89
Alajmo Raffaele 86
Antinori 28
Antinori 96
Bassan Lucio 30
Bee Gees 34
Benettin Luigi 68
Berlusconi 86
Bologna Giacomo 86
Carraretto Mirko 13 66
Chimetto Giovanni 89
Cipresso Roberto 11
Cotarella Riccardo 87 97
Culè De Serrant 74
Dal Forno Romano 87
Damiani Angelo 31
Dom Perignon 74
Di Natale Mario 88
Doni Augusta 38
Facchinello Giampietro 68 82
Agostini (fratelli) 86
Galileo Galilei 15
Gaviglio Luigi 14 83
Gravner Josko 14 87 95
Georg Wilhelm Friedrich Hegel 12
Jermann Silvio 87 95
Krug 74 96
Krug Rémi 13 87 97
Lion Emilia 30
Lion (famiglia) 25 26 29 30 31 34 35 83
Lion Giuseppina 30
Lion Luigi 30
Lion Roberto 30 31
Lion Tino 30
Lungarotti 28
Marca Mario 31
Maritan Anna 25 38 40
Maritan Gianni 24 25
Maroni Luca 87 97
Martelli Francesco 84
Mazzonetto 24
Melotti 19
Meregalli Giuseppe 14 83
Modugno Domenico 18
Mondavi Robert 86
Friedrich Nietzsche 15
Pacenti Siro 14
Parpaiola Tino 31
Parrasia Stefano 86
Pelè 18
Pevarello Enrico 73
Platone 15
Raccanello Umberto 29
Ratti Renato 84
R.D. Bollinger 74
Righetto Vito 34 35
Roncalli Angelo 18
Ruffino 28
Samaroli Silvano 87
Santa Margherita 28
Schioppetto Mario 95
Serafin Angelo 31
Siegrist Jean 84 86
Solci Angelo 14 83
Tachis Giacomo 14 84
Trimboli Antonino 96
Travolta John 34
Valentini Domenico 18
Valentini Giorgio 39
Valentini Marta 13 40 48 50
Valentini Nicola 13 40 48 64
Veronelli Gino 15
Vignato Remigio 31
Vinarius 83 84
Zanella Maurizio 86

Pagina 27

Renato Salvan, "Renna", e Francesco
alla "Hostaria il Padovanino"

Pagina 37

Francesco con i nipoti Lorenzo e Filippo Carraretto

Pagina 49

Paola Rovedo; Irena Ilkovska, moglie di Nicola;
Anna Maritan, moglie di Francesco; Barbara Doria

Pagina 100

Luigi Cristofanon, dell'azienda Montegrande,
con Francesco, Marta Nicola e Mirco

Pagine 112-113

Luigi Cristofanon suona e Francesco dirige





