

VIVERE DIVINO L'uomo dell'uva di Lipari

Mercoledì 08 Ottobre 2008



VIVERE DIVINO

Danilo Conti, enotecario nelle Eolie, è anche distributore e rappresentante. Inoltre sta seguendo un progetto di una nuova azienda. "I consumi? Le isole minori sono mondi a sé"

L'uomo dell'uva di Lipari

Danilo Conti è enotecario, distributore e rappresentante di vini a Lipari, nelle Eolie. Sull'insegna della sua enoteca, proprio al porticciolo di Marina Lunga, si legge: "Vino & Co", enoteca e altro (www.vinoeco.com). Gli abbiamo chiesto un'opinione sulla stagione turistica 2008 appena conclusa, il tipo di mercato, i consumi e il pubblico delle Eolie, di certo fortemente turistico, internazionale e locale al tempo stesso. **Danilo, qual è il tuo ambito commerciale?** "Gestisco con mia moglie un'enoteca qui a Lipari, distribuisco all'ingrosso su tutte le Eolie e sono anche rappresentante per alcune aziende vitivinicole. Seguo inoltre un progetto di una azienda vitivinicola di Lipari, si chiama 'Tenuta di Castellaro'".

Su quali livelli si sono attestati i consumi delle Eolie questa stagione 2008?

"Devo premettere che i consumi sono molto diversi a secondo dell'isola, quasi dei mondi a sé. Lipari e Salina hanno la varietà e la disponibilità maggiore su tutti i produttori siciliani. A Panarea invece non c'è un legame preciso con alcun produttore, si consuma molto ma c'è la frenesia di consumare tutti gli acquisti entro la stagione. Stromboli segue le mode e le tendenze, e non solo sul vino. Ad esempio, tra i Rum si consuma molto Varadero e niente Havana Club. Strano. In generale, i consumi sono in calo su tutte le isole. La mia quota di business è invece in crescita".



Vigneto di Lipari

Spiegati meglio.

"Partiamo dalla situazione attuale: le isole Eolie hanno avuto in questa stagione estiva 2008 un notevole calo delle presenze turistiche, che quantificherei dal 35% al 45%. Da questo fatto, incontestabile, se ne deduce facilmente che i

consumi sono conseguentemente diminuiti. Una stagione incerta”.

Eppure la tua quota affari è in crescita. Come mai?

“I ristoratori sono particolarmente sensibili ai flussi turistici. Anch’essi sono stagionali, come i turisti, ritrovandosi così due tipi di preoccupazioni: da una parte - specialmente in questi ultimi anni - si stanno confrontando con un pubblico più informato, competente che in ogni caso chiede assortimento; dall’altro vogliono rischiare meno a causa della imprevedibilità dei flussi turistici. Se resta del vino non consumato, dopo 8 o 9 mesi questo potrebbe essere irrimediabilmente rovinato, soprattutto quello di media-bassa qualità. Io risolvo loro dei problemi”.

In che modo?

“Offro loro la consulenza, scegliendo con loro quei vini che meglio si adattano ai loro piatti. In questo modo acquistano molte meno bottiglie, hanno una buona carta vini, non hanno magazzino, non rischiano che avanzi a fine stagione. Il piccolo sovrapprezzo che pagano è ampiamente superato dai benefici. Se hanno dei consumi più grandi, invece, dismetto i panni del consulente per mettere quelli del rappresentante. Per cui è come se comprassero dalla cantina. I risultati dopo due anni sono molto positivi, molti preferiscono questo tipo di accordo”.

Oltre ai clienti “professionali”, che tipo di clienti hai in enoteca?

“I miei clienti professionali sono circa 150. L’enoteca resta comunque un’attività importante, soprattutto con la clientela vip. Al porto attraccano yacht incredibili e quando entrano qui comprano di tutto, senza limite di spesa ed in gran quantità dovendo fare cambusa. Ho una speciale selezione di champagne, vini francesi, tedeschi e austriaci, oltre una scelta di vini biologici-biodinamici”.

Parlaci della azienda Tenuta di Castellaro di cui adesso sei direttore commerciale.

“Tenuta di Castellaro è una nuova azienda estesa circa 3 ettari, a novembre se ne aggiungeremo altri 5. Due ettari sono vitati a malvasia e corinto nero, un ettaro a nero d’Avola. Dal punto di vista agricolo ed enologico abbiamo come consulente Salvo Foti. Il tipo di suolo è vulcanico, Salvo è grande specialista. Tutte le vigne sono state impiantate per essere allevate con l’antico e tradizionale sistema di coltivazione siciliano: l’alberello con tutore in legno di castagno. La densità è di circa 9.000 ceppi per ettaro. La vigna è orientata a nord/ovest e collocata a circa 400 metri sul livello del mare. È possibile vedere i vigneti on-line da una webcam accesa 24 ore su 24 da www.tenutadicastellaro.it”.

Avete un obiettivo specifico?

“Un’ambizione, quella di produrre i vini migliori delle Eolie. Quindi rivitalizzare l’intero comparto agricolo liparota”.

Un progetto immagino costoso. I vini sono già sul mercato?

“No, la prima vendemmia utile è il 2008, quindi saremo sul mercato nel 2010. Quattro i vini in preparazione: un bianco, elegante e minerale; un rosso a macerazione carbonica da uve corinto, da bere giovane; un rosso importante a base nero d’Avola; una malvasia delle Lipari passita, prodotta secondo l’antica tradizione, e cioè con appassimento delle uve sui ‘cannizzi’ (graticci, ndr) e sulla pietra nera. Per quanto riguarda i capitali, no, la proprietà e i capitali non sono siciliani”.

Francesco Pensavecchio