

# Valpolicella, l'identità forte dei vini Gerardo Cesari

LA STORIA DELL'AMARONE PASSA PER CAVAION. DA QUI GERARDO CESARI È PARTITA PER DIFFONDERLO NEL MONDO. CON PASSIONE, INTUITO, CONTROLLI DI PROCESSO ED ETICA. *Fabio Bottonelli*

Ha aperto la strada alla creazione del mito dell'Amarone nel mondo, in un non sospetto anno 'di grazia' 1975, con le prime 100 casse. Pioniere dell'export in grande stile, ma anche marchio in consolidamento nella penisola, è l'azienda Gerardo Cesari, di Cavaion Veronese, specialista di vini della zona della Valpolicella (ma anche del Bardolino e del Lugana), con una produzione di circa 1.600.000 bottiglie, l'80% delle quali esportate in 48 paesi. "Ogni anno, un Paese nuovo...", ama ricordare il presidente Franco Cesari.

## Solida rete commerciale

Questa piccola-grande sfida annuale non distoglie comunque la Cesari dall'ultimo obiettivo, cioè di affinare il suo posizionamento e potenziare la presenza sulle tavole italiane. Verrebbe da dire un po' controcorrente, oggi che tutti parlano di crisi e di mercati esteri come bombola di ossigeno per le cantine italiane grandi e piccole. Niente grande distribuzione (a parte due soli prodotti in Esselunga), però, anche se i numeri lo permetterebbero. La strategia di intervento s'impenna sul canale horeca, e in particolare sulla ristorazione nelle grandi città, nelle città d'arte, nelle località turistiche montane e lacustri (dove è anche importante che gli stranieri



L'AMARONE BOSAN, IL CRU PLURIPREMIATO DI GERARDO CESARI, LA BARRICAIA DELLA CANTINA DI CAVAION E IL VIGNETO DA CUI PRENDE IL NOME.



vedano che al ristorante c'è il vino di Cesari). Perché passa dal ristorante la trasmissione della conoscenza di un vino e delle emozioni che esso racchiude, e quindi, in ultima analisi, è sua l'azione più efficace per la sensibilizzazione del consumatore finale. Fondamentale, per un brand vinicolo che vuole crescere, è la visibilità. E così, attualmente l'azienda è impegnata nella costruzione di una nuova, solida rete di agenti, guidati da un direttore commerciale, e in un'incisiva azione di contatto con media, opinion lea-

der (critici, sommelier), enotecari e ristoratori (già clienti o potenziali) mediante l'organizzazione di eventi di alto livello.

## La forza del territorio

Per far toccare con mano - anzi, con tutti i 5 sensi - i suoi vini, ha scelto quindi un approccio classico ma innovativo a un tempo (tradizione-innovazione del resto è il leit motiv dell'azienda). Un esempio è stata la degustazione verticale condotta recentemente dall'enologo Luigi Biemmi e dedicata al simbolo dell'azienda, ritenuto la 'chiave' miglio-

re per aprire le porte della ristorazione: è l'Amarone Bosan, un cru ubicato a Corrubio, in Valpolicella, da uve corvina (80%) e rondinella (20%). A questo Amarone è stata dedicata la verticale delle annate 1997, 1998, 2000 e 2001 (l'ultima annata in commercio premiata nel 2008 con la Gran medaglia d'oro del Concorso enologico Vinitaly e con l'oro al Challenge International du Vin di Bourg) riservata a pochi ospiti scelti.

## Tecnica del ripasso

Nell'occasione, l'enologo non ha fatto le solite descrizioni organolettiche ma ha lasciato spazio alle opinioni dei presenti. È emerso un comune denominatore in tutte le annate: l'equilibrio tra struttura, corposità, morbidezza e freschezza, grazie alla buona acidità. Il che si è prestato anche a inedite opportunità di abbinamento con pesce e cioccolato, ideate per l'occasione dallo chef Sergio Mei del Four Seasons. Un altro valore che la Gerardo Cesari intende trasmettere è la forza del territorio. L'Amarone (300.000

bottiglie nelle varie etichette) e gli altri vini nascono da vitigni caratteristici della zona, e si legano strettamente con le tradizioni, le metodologie produttive tipiche di appassimento delle uve. E per arricchire il Valpolicella (480.000 bottiglie) in aroma ed eleganza, si ricorre alla tradizionale tecnica del "ripasso", che consiste nel farlo rifermentare a gennaio sulle vinacce dell'Amarone, che regala una parte intrigante di corpo e aromi. E al Vinitaly 2010 verrà presentata una novità, un altro vino autoctono, lo Jema (corvina in purezza).



I GRATICCI DOVE MATURA L'UVA PER L'AMARONE E UNA VEDUTA AEREA DELLA VIGNA BOSCO.



Tra i progetti futuri, la costruzione di una nuova cantina di 5000 mq a Fumane, per la quale è già disponibile il terreno.

## Controlli di qualità

«Un messaggio chiaro, segno della nostra voglia di guardare avanti, ma senza passi più lunghi della gamba», dice il vulcanico presidente. È la stessa filosofia che porta a non uscire in commercio quando le annate non siano perfette, come è successo nel 1999 e 2002: pru-

denza, serietà, trasparenza.

In questo senso, la Gerardo Cesari ha messo a punto un sistema all'avanguardia per il controllo in vigneto e cantina per garantire la sicurezza al consumatore. «Abbiamo poi attivato un laboratorio analisi che può gestire l'intera cantina rendendo i dati subito fruibili. Questo - racconta Cesari - insieme al fatto che con uno staff tecnico dedicato seguiamo direttamente i vigneti anche non di proprietà, ci permette di essere

certi al 100% di quello che diciamo al nostro cliente».

Valori anche etici che, nel 2007, hanno portato all'introduzione, in accordo con il sindacato, di un sistema incentivante basato su un premio di produzione legato al raggiungimento di obiettivi produttivi, ambientali, di sicurezza e qualità. Il risultato è una maggiore attenzione e una condivisione dei progetti, che ognuno dei dipendenti, grazie a un sistema di autovalutazione, sente propri. ■

## LE LINEE GUIDA DEL PRESIDENTE FRANCO CESARI

### Migliorare con l'ambiente

Franco Cesari ha creduto da subito nelle potenzialità della Valpolicella e dei suoi vini, portandoli di persona in giro per il mondo. E anche oggi, a 73 anni, ha già fatto in 8 mesi una decina di viaggi fra Europa e America.

#### Gerardo Cesari è un marchio conosciuto in tutto il mondo. Qual è il segreto?

Per far apprezzare un vino lo devi raccontare con passione e poi lo devi far assaggiare, degustare. Nel '75 sono partite alla volta degli Usa le prime 100 casse di Amarone Cesari e oggi tra i nostri clienti ci sono ancora quelli di 34 anni fa. Ormai sono gente di famiglia...

#### Una valutazione del presente?

Ci abbiamo messo l'anima per arrivare a livelli qualitativi internazionali e devo dire che l'obiettivo è stato centrato. Lo dicono importanti riconoscimenti e premi internazionali. Da un lato abbiamo creato una personalità forte per i due Amarone e il Valpolicella, dall'altro siamo stati capaci di mantenere un equilibrato rapporto qualità/prezzo. E di questi tempi, la scelta si è rivelata importante.

#### Cosa c'è quindi nel futuro della Cesari?

Tra gli obiettivi c'è anche quello di evitare lo spreco di risorse naturali. L'innovazione di processo e il rispetto dell'ambiente van-



FRANCO CESARI RITRATTO IN VIGNA.

no a braccetto, perché migliorano il prodotto e risparmiano importanti risorse. Un esempio: l'eliminazione della fase di refrigerazione per alcuni vini dal nostro processo produttivo ci ha permesso da una parte di rispettare maggiormente il vino, evitando stress che potessero rovinare le caratteristiche più delicate, dall'altra abbiamo ridotto i nostri consumi energetici di 100 kwh. I vantaggi sono enormi: un prodotto migliore e la consapevolezza di aver contribuito a ridurre l'impatto ambientale del nostro lavoro.

## GERARDO CESARI

**Azienda** Fondata nel 1936, 30 dipendenti, fatturato 26 milioni di euro. I vigneti coltivati assommano a 19 ettari di proprietà, cui si aggiungono 90 ettari in affitto.

**Cantine** Cavaion Veronese, affinamento e imbottigliamento, visitabile su prenotazione con area accoglienza e meeting. San Floriano, appassimento e vinificazione delle uve destinate alla produzione di Amarone.



**Certificazioni** Uni En Iso 9001:2000 (qualità del lavoro e dei processi aziendali); Uni En Iso 14001:2004 (ambientale, tra le prime 5 in Italia del settore agroalimentare a ottenere questa certificazione). B.R.C. (British Retail Consortium - Inghilterra) ed I.F.S. (International Food Standard Germania-Francia) previsti dalle principali catene distributive estere, che richiedono alte garanzie in termini di igiene e sicurezza del prodotto, del processo, dei lavoratori e dei locali di lavoro.

**Produzione** 1.600.000 bottiglie suddivise fra le linee top e classica. Della produzione l'80% è esportato in 48 Paesi. I principali sono: Usa 15,2%, Canada 13,7%, Gran Bretagna 11,7%, Svizzera 6,7% e Austria 4,5%.

**I vini di punta** sono: Amarone (Bosan, il Classico e il Bosco), Valpolicella Ripasso (Mara e Bosan), Lugana Centofilari, Recioto della Valpolicella.

