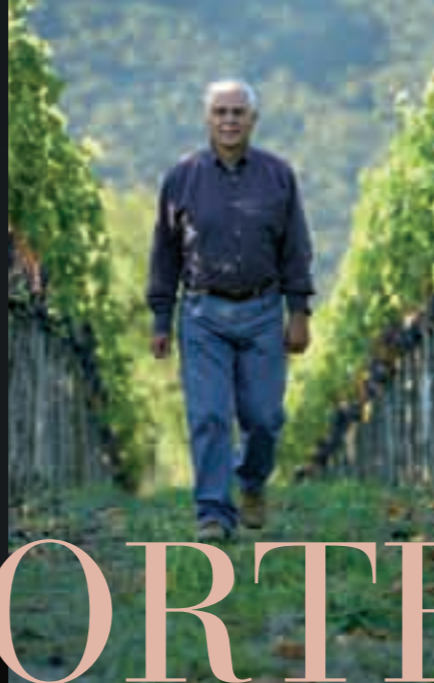


Brand PODERE FORTE

andrea cappelli • foto bruno bruchi



Pasquale Forte

Da qualche tempo la direzione commerciale e marketing di Podere Forte è stata affidata a Giovanni Mazzoni, personaggio di grande esperienza, accumulata in tanti anni di lavoro per aziende prestigiose: "Sono arrivato a gennaio 2014 per impostare un nuovo posizionamento commerciale, partendo dal fatto che il mercato principale è sempre stato e secondo me rimarrà l'Italia, dove oggi distribuiamo circa il 40% della nostra produzione, mentre il resto va in circa 35 paesi esteri."

Potrebbe sembrare una cosa anomala perché oggi, a causa delle contingenti difficoltà nazionali, le aziende tendono a internazionalizzare sempre più, che è sicuramente un fatto positivo, ma io penso che la crescita e il consolidamento di un grande brand vitivinicolo debba senza dubbio avvenire prima nel mercato domestico". Ma anche sulla distribuzione nazionale c'è stata una profondità analisi e qualche cambiamento... "Adesso abbiamo una rete di agenti distribuiti per regione e nelle principali città, lo scopo per cui abbiamo fatto questa scelta è valorizzare al massimo l'immagine del Podere, operando un posizionamento molto attento, oculato, quasi chirurgico dei prodotti nei ristoranti top per andare a cooperare solo con clienti davvero prestigiosi. Essendo una produzione molto limitata, i vini vengono gestiti con allocazioni studiate e mirate a seconda della tipologia del cliente, cercando di evitare le concentrazioni. Possiamo parlare di una distribuzione davvero intelligente e strategica, cioè molto pensata, non casuale, poiché ogni nostro partner è di fatto un ambasciatore di Podere Forte, per cui dobbiamo esser certi che sia ido-

neo. L'obiettivo è arrivare ad avere in Italia dai 20 ai 25 agenti e poi col tempo aumentare della produzione in futuro - parlo di una pianificazione di anni, perciò a lunghissimo termine - espanderci in modo più capillare anche nelle città secondarie e terziarie. Abbiamo molto valorizzato il consumo nella ristorazione, infatti per un buon 80% collaboriamo con gli chef, mentre l'asporto in enoteca è ancora molto limitato, questo perché il consolidamento di un brand avviene se sei nelle carte dei vini dei migliori ristoranti, dove ci sono i grandi vini italiani e non solo. Un'altra cosa a cui siamo molto attenti è quella di non ghetizzarsi, cioè non focalizzarsi solo sulla ristorazione italiana, soprattutto all'estero: commetteremmo un grave errore se decidessimo di non essere distribuiti, a esempio in Giappone, nella grande ristorazione internazionale francese. Perciò ancor più oculata è la scelta dell'importatore, che, oltre a dover avere in portafoglio altri brands di gran livello, essendo Podere Forte nella sua nazione dev'essere in grado di recepire tutte le nostre strategie e filosofie, riportandole a sua volta sul mercato". All'estero come pensi di muoverti? "E' fondata-

mente introdurre delle tempistiche certe, creando degli appuntamenti fissi per il mercato, per esempio ormai Petrucci esce il primo marzo e Guardavigna e Petruccino il primo ottobre di tutti gli anni e per la presentazione organizziamo una serie di eventi in tutto il mondo, dove andiamo a far degustare e comunicare la nuova annata alla stampa, agli importatori, al trade e ai ristoratori internazionali, creando un'attesa e un interesse enorme. Nonostante Podere Forte sia nato solo nel 1997, lavoriamo fortunatamente in un regime di pull di mercato, operando con allocazioni e questo ci permette di essere sempre più attenti nella scelta dei partners. Altra cosa che ci facilita è che, a livello internazionale, i nostri vini sono considerati d'anima borgognona, infatti posso testimoniare che sono molto apprezzati anche proprio in Borgogna, alla quale Pasquale Forte si è da sempre ispirato per l'individuazione dei terreni e la suddivisione dei suoli: c'è un vero e proprio fil rouge che unisce il Podere Forte alla Borgogna". Ma i vini di Podere Forte iniziano a essere protagonisti anche nelle aste internazionali... "Questo è secondo me un processo evolutivo normale per chi vuole valorizzare al massimo i propri vini, entrare in un catalogo d'asta in compagnia di altri grandissimi produttori a livello mondiale è un evento di primaria importanza. E quest'anno è accaduto per la prima volta a Hong Kong, che è diventata la prima città mondiale per valori di battiture d'asta, superando New York e Londra, infatti tutte le migliori case d'asta hanno ormai qui una filiale. Tra l'altro abbiamo aperto il mercato di Hong Kong solamente



Giovanni Mazzoni

quest'anno per cui avevamo un certo timore: andare in asta con un vino conosciuto lì da pochissimi mesi era un fattore d'alto rischio, ma siamo stati premiati, i lotti hanno avuto una rivalutazione addirittura del 100% rispetto al prezzo base d'asta. E' stato un successo, che consolideremo a novembre in questa meravigliosa metropoli, dove faremo un evento media di presentazione nel miglior ristorante italiano all'estero del mondo, l'unico tre stelle Michelin di cucina nazionale al di fuori dell'Italia, l'Otto e Mezzo dello chef Umberto Bombana". Ma complessivamente di che numeri si parla a Podere Forte? "Abbiamo piantumato circa 15 ettari, dei quali in produzione 9,5 per complessive 30mila bottiglie divise sui tre vini, perciò circa tremila bottiglie a etta-

ro: rifacendosi alla divisione della Borgogna, 20-25 ettoltri per ettaro nei cosiddetti terreni gran cru, che danno origine a Petrucci e Guardiavigna e 35-40 ettoltri per ettaro nei suoli premier cru, dedicati al Petruccino. Comunque la nostra intenzione, sempre con un approccio estremamente pianificato e razionale, è quella di crescere, ci piacerebbe arrivare ad avere a regime 30 ettari in produzione per fare circa 120mila bottiglie, ma è molto difficile trovare i suoli giusti, che abbiano una concomitanza di tantissime condizioni ideali. Stiamo andando verso una parcellizzazione sempre più intensa dei vigneti, siamo arrivati a una media di 30 vinificazioni, ma a volte abbiamo superato anche le 40: piccoli lotti che sono stati gestiti in vigna e vendemmciati indipen-

dentemente, nonché vinificati separatamente, quindi si va a gestire un numero sempre maggiore di tini, ma diminuzione il dimensionamento. Oggi ne abbiamo anche quattro da solo 10 quintali, dimensioni minime indispensabili, ma anche ideali per un sempre maggior focus sui nostri terroirs. La cosa interessante è che si comportano come fossero un uovo, nel senso che non hanno bisogno né di riscaldamento né di raffreddamento, la fermentazione si svolge in modo molto regolare, con grandi equilibri e col valore aggiunto di poter mettere un piccolo terroir al loro interno e valorizzarlo al massimo possibile". Proprio quest'anno è uscita la decima vendemmia del Petrucci, il vostro Sangiovese in purezza... "Abbiamo voluto celebrare il decennale del vino bandiera

del Podere nella bellissima location dello storico ristorante milanese 'Aimo e Nadia' con una conferenza stampa a cui hanno partecipato oltre 25 giornalisti. La verticale è stata un'ulteriore conferma della bellezza di questo vino, espressione massima della filosofia, della passione e dell'amore di Pasquale Forte. Abbiamo potuto constatare con gran gioia e condividere che anche il 2001, prima annata in commercio, ha ancora tantissima vita davanti a sé, mostrando una solida acidità, un intrigante aroma floreale e una finezza elegante, senza mostrare segni di cedimento. Tutto questo vuol dire che stiamo lavorando nella direzione giusta, anche se non dobbiamo essere presuntuosi perché c'è ancora molto da fare, ma credo che la combinazione tra l'uso di tecno-

logie innovative, un'analisi scientifica profonda e il totale rispetto della natura sia un trionfo vincente". C'è qualche novità per l'immediato futuro che si potrebbe affiancare ai tre storici rossi? "Per noi la nascita di un nuovo vino non è un evento banale, ma un piano studiato a lungo, comunque voglio anticipare che quest'anno lanceremo un metodo classico, il brut rosé Asya, un Pinot Noir in purezza seducente e generoso da vigneti che hanno più di dieci anni. Lo stiamo vinificando da ben sei anni in una storica cantina di fine Settecento dedicata esclusivamente allo spumante nel borgo di Rocca d'Orcia, che ha tutte le caratteristiche che le bollicine richiedono, in primis una condizione naturale d'umidità assolutamente ideale, stabile tutto l'anno. Ma stiamo studiando e lavorando anche sul Greco di Tufo, ma non usciamo mai finché non riteniamo che un vino non abbia raggiunto una qualità assoluta, a livello di Podere Forte". Da poco tempo stanno arrivando sui mercati i grandi formati e nuove confezioni... "Fino a oggi tutti i grandi formati sono stati custoditi, anche un po' gelosamente, nell'accezione romantica del termine, visto che l'Ingegnere Forte li considera ognuno dei veri e propri figli, ma eccezionalmente quest'anno immetteremo nel mercato pochissime magnum e doppie magnum di annate vecchie, precisamente Guardiavigna 2007 e 2009 e Petrucci 2007 e 2008, prelevate direttamente dalla cantina storica. Ma abbiamo anche deciso di creare, per i clienti più affezionati, una confezione speciale in serie limitata dal nome 'cassa collezione', molto bella ed elegante, che contiene una bottiglia di ognuna delle quattro annate di Guardiavigna 2008, 2009, 2010 e 2011, una mini verticale storica di grande interesse". Ma eccezionalmente, tra un viaggio e l'altro, incontriamo per breve tempo al Podere anche il vulcanico patron Pasquale Forte, che studia da sempre i significati più reconditi del nettare di Bacco: "Io sento molto gli antichissimi significati ancestrali del vino, tutto è un ciclo, il Sangiovese, il pagano sangue di Giove, che solo i sacerdoti e i re potevano bere puro, diviene col Cristianesimo il prezioso sangue di Nostro Signore Gesù Cristo. Perciò

per me il vino è una cosa molto seria, infatti al podere tutto, dove tutto è sempre in grande evoluzione, continuiamo a lavorare sul perfezionamento continuo della viticoltura di precisione. Soprattutto per i miei figli voglio valorizzare al massimo il delicato e suggestivo ecosistema di questo terroir, che ha già espresso molto e ancor più esprimerà in futuro, sta a noi scoprirne le vocazioni nascoste e portarle a nuova luce". Ma Lei qui sta anche passando dalla fase della grande fucina produttiva a quella della grande fucina del pensiero... "Ci troviamo alle pendici del Monte Amiata, oggi grande vulcano spento, ma nell'antichità Olimpo del popolo etrusco, che con le sue eruzioni ha creato la Valdorcia, modellata poi da una moltitudine d'intelligenti contadini che hanno costruito questo paesaggio antropico unico al mondo, costruendo chilometri di muretto a secco e strappando al selvaggio piccoli campi uno dopo l'altro, col sudore della fronte e i calli delle mani, dividendo con la natura la possibilità di poter continuare a vivere e costruire qui il loro futuro. Anche la grande storia di Rocca d'Orcia dimostra che questo è l'ombelico del mondo, qui ha vissuto la mistica Caterina Benincasa, è da sempre un luogo di santità, infatti quando si passeggia tra le viuzze si sente un'atmosfera di grande serenità. Dopo la caduta dell'impero romano, qui si passò dal buio alla luce con la promulgazione della Carta Libertatis, che propiziò un nuovo inizio, dalla barbarie si tornò alla luce del diritto, infatti l'organizzazione rappresenta la via maestra della vita. Perciò penso che proprio qui, sulla scorta del luminoso passato e delle profonde radici del genius loci, in futuro possa nascere una scuola di pensiero che formi nuovi leaders, di cui c'è tanto bisogno, che abbiano libertà di pensiero. Il mondo è fatto di grandi sofferenze, tanta povertà e la situazione invece di migliorare continua a peggiorare perché tutto è in mano a grandi organizzazioni e lobbies. La Carta della Libertà era fondata su giustizia, equità, libertà e noi dobbiamo insegnare di nuovo questi tre grandi valori per plasmare uomini integri e non ricattabili, senza macchia e senza paura, che possano fare quello che è giusto, non quello che vogliono i poteri forti".

