

NEL DICEMBRE 2006 LA SCOMPARSA DEL FONDATORE DELLA CASA, DE LA GATINAIS

# Rapitalà dopo Hug Bernard

In arrivo, entro uno-due anni, l'investimento di 2 milioni per la vigna e la cantina  
Parola di Chiossi, numero uno del gruppo Giv che controlla la spa di Camporeale

PAGINA A CURA  
DI UMBERTO GINESTRA

È stata «una sfida importante che siamo convinti di avere vinto». Rolando Chiossi, presidente di Giv scari, società capofila dell'omonimo gruppo, scandisce le parole mentre, a un anno dalla scomparsa di Hugues Bernard conte de la Gatinais, tira un bilancio dell'esperienza siciliana del colosso veneto. De la Gatinais era nato in Francia nel 1940. Ex ufficiale della marina francese, era arrivato in Sicilia negli anni 60. Qui aveva contratto matrimonio con Gigi Guarrasi, discendente di una grande famiglia palermitana, e con lei s'era lanciato nella ricostruzione di Tenuta Rapitalà, nel comprensorio di Camporeale (Palermo). Archiviati gli anni difficili del post-terremoto della Valle del Belice, del 1968, il brand era cresciuto. Era anche riuscito a imporsi nei mercati con un fascino discreto che rimandava a quello dei suoi fondatori, la coppia Guarrasi-de la Gatinais.

Poi, gli anni del disagio e delle difficoltà. E nel 1999 l'ingresso nel pianeta Giv, il moloch da 290 milioni di fatturato aggregato, primo gruppo italiano nel settore vinicolo. Così Giv Sud, il braccio operativo di Giv per la strategia nel Mezzogiorno (in Puglia e Basilicata oltreché in Sicilia), acquisisce il 70% della casa di Camporeale lasciando a Guarrasi, tuttavia, la formale presidenza della spa. Un testimone che dopo il 28 dicembre 2006 è transitato nelle mani del figlio di Hugues Bernard, il giovane ingegnere Laurent.

«Quando arrivammo a Camporeale», ricorda Chiossi, «erano poco più di 500 mila le bottiglie con l'etichetta di Rapitalà. Oggi quel dato va moltiplicato per sette. Siamo a quota 3,5 milioni», afferma, «grazie alle tre linee che a b b i a m o



Rolando Chiossi

messo al mondo»: quella per la Gdo («I Templi»); quella per il canale horeca («Piano Maltese») e la selezione di grandi vini per intenditori. Il fatturato, parallelamente, è volato a 12 milioni con un business che per un terzo è legato all'export, in forza dei circuiti del sistema Giv. «Nel futuro prossimo», annuncia il numero uno del Gruppo italiano vini, «lavoreremo al consolidamento di quanto finora realizzato. A cominciare dalla vigna e dalla cantina». In pratica, gli esborsi di cui la casa madre si è fatta finora carico ammontano a una decina di milioni. Un altro paio di milioni arriveranno entro uno-due anni sul duplice fronte, dei campi e della struttura di produzione.

Quanto alla vigna, sui 200 ettari di proprietà della spa, alla data odierna

ne risultano impiantati 135. «L'obiettivo», informa Chiossi, «è arrivare a 180 ettari a dimora». Come dire, all'impianto di «tutto quanto possa essere messo a coltura». Riguardo alla cantina, il piano d'investimenti lanciato dal gruppo il cui ceo è Emilio Pedron, la assume come snodo rilevante. «Ormai la ristrutturazione è a uno stadio avanzato», dichiara il presidente. La linea d'imbottigliamento funziona perfettamente e ha la capacità massima di 3,5 milioni di pezzi: «quanto basta», insiste. «Non siamo interessati a sviluppi ulteriori in quantità». Quello che invece sarà realizzato a breve è «un sistema d'accoglienza» con uno shopping center, una sala per degustazioni e «attrezzature per ricevere al meglio i flussi enoturistici». «Il turismo del vino è un fenomeno in crescita», commenta Chiossi. «Tenuta Rapitalà è in grado di offrire a visitatori e appassionati vino e non solo: anche territorio, cultura e una storia antica». (riproduzione riservata)

## Vetrofania e card nelle città del vino

Sarà il rapporto qualità-prezzo la stella polare del Club degli amici delle città del vino e di Incomune spa, società partecipata dall'associazione dei comuni vinicoli, che sono 560 in Italia una cinquantina dei quali siciliani. In pratica, dal 2008 Incomune gestirà, nei comuni del vino, la rete di cantine, agriturismi, alberghi, enoteche, ristoranti e singoli appassionati, che si iscriveranno al club. La selezione di servizi, promozioni e offerte enoturistiche, da parte di club e società collegate, sarà operata sulla base di criteri di qualità e prezzo, assieme. Alle aziende associate sarà fornita una vetrofania con il logo del club, da esporre. Saranno anche segnalate nelle pubblicazioni dell'associazione: la guida delle Città del vino, il magazine *Terre del Vino*, la newsletter mensile spedita agli associati e in una banca dati consultabile via internet. Ai consumatori che lo richiederanno, sarà inviata gratuitamente una card quale «amico delle Città del vino». Per la partecipazione al club le aziende dovranno sostenere un costo annuo, di 100 euro. (riproduzione riservata)

MILLE BOTTIGLIE PRODOTTE PER L'ARS

## L'Irvv lancia Moscati & Co.

DI GIOVANNI DILLUVIO

Una produzione sperimentale di mille bottiglie di Moscato di Noto. A confezionarle per il presidente dell'Ars, Gianfranco Micciché, è stato recentemente l'Istituto regionale della vite e del vino (Irvv). La consegna del dono è andata in scena qualche giorno fa a Palazzo dei Normanni (Palermo) durante un incontro al quale, oltre a Micciché, ha partecipato il vertice dell'Irvv: il presidente Dino Agueci, il vicepresidente Giancarlo Conte e il direttore generale Gianmaria Sparma. Il connubio è nato dalla volontà di creare una sinergia tra l'istituto, da sempre impegnato nelle produzioni sperimentali, e l'assemblea che ha tra i propri obiettivi quello di comunicare il made in Sicily anche attraverso l'immagine di prodotti tipici e di successo.

Un settore, quello delle sperimentazioni, che a l-

l'interno dell'Irvv si diversifica sempre di più. Ne è un esempio la produzione condotta nell'isola di Mozia e che è stata presentata a Verona, durante l'ultimo Vinitaly. «Questo progetto», dice a *Milano Finanza Sicilia* il responsabile del settore tecnico sperimentale, Vincenzo Melia, «rientra nella nostra iniziativa culturale, che a Mozia ha al centro le uve Grillo. Li», informa, «con la Fondazione Whitaker, proprietaria dell'isola, avevamo già prodotto il Grillo di Mozia, vino da vendemmia tardiva nato dall'intuizione del grande enologo Giacomo Tachis. Dallo stesso vigneto di Grillo, con la vendemmia 2006, abbiamo ricavato due distillati: la grappa ottenuta dalla distillazione delle vinacce, previa fermentazione delle stesse, e un prodotto frutto della distillazione di una piccola partita di uva Grillo, fermentata in presenza delle bucce».

Due etichette sperimentali che a Verona, conclude Melia, «hanno riscosso un certo interesse e anche una certa curiosità». (riproduzione riservata)



Dino Agueci

## Sicilia superstar per prezzi e qualità

Sicilia superstar nell'*Almanacco 2008* che tra pochi giorni arriverà in edicola. La pubblicazione, nota per l'attenzione che dedica al rapporto qualità-prezzo, attribuisce un ruolo di primo piano all'Isola, in tutte le categorie: i «vini dell'anno», la «cantina dell'anno», i «migliori vini per vitigno». Così sono ben due su tre le etichette made in Sicily scelte dai degustatori della rivista *Il Mio Vino*, del gruppo editoriale milanese Il Mio Castello. Il bianco dell'anno è Terre di Giunara 2006, un Greco di Igt Sicilia della marsalese Caruso & Minini. Prezzo: 7 euro. Il rosso dell'anno è Cent'Are Duca di Castelmonte 2005, un Igt Sicilia di Nero d'Avola, firmato Pellegrino, ancora di Marsala. Costo: 7,5 euro. Quanto alla cantina dell'anno, a trionfare è il gruppo trentino Mezzacorona, presente in Sicilia con Feudo Arancio. I vini elencati nell'*Almanacco*, prodotti da Mezzacorona tra Sambuca e Acate, sono quattro. «Nel complesso», informa Emanuele Vescovo, editore delegato, «i vini siciliani che quest'anno segnaliamo sono quasi il 25% dei 2 mila degustati». (riproduzione riservata)

## L'arte naïf del vinarello nella terra del Barbera

Figure umane dal tratto un po' naïf, animali, allegorie, astrazioni policrome che rimandano alle mille sfumature dell'esistenza. E versi gettati qua e là, che integrano, punteggiano e ricamano l'esplosione dei colori. È l'arte di Pietro Barbera, ingegnere trapanese, singolare inventore del «vinarello». In pratica, una sorta d'acquarello per comporre il quale il pennello è intinto nel calice ripieno. Così i tannini e gli antociani del vino, come anche i pigmenti naturali di patate, mandarini, fichindia e melagrane, recuperati all'occorrenza, diventano gli elementi di uno spettro di colori: gli ingredienti del menù d'arte di Barbera. È per questo, oltreché per la curiosa omonimia tra l'ingegnere e il vino tipico del Monferrato, che Sabine Ehrmann, bavarese di natali ma italiana d'adozione, titolare della tenuta La Tenaglia di Serralunga di Creta (Alessandria), ha organizzato un'esposizione di 50 opere dell'ingegnere trapanese. Cinquanta vinarelli che resteranno in mostra fino a Natale, nella terra del Barbera. «Poi, forse, mi sposterò a Bologna», annuncia il wine-artist che nei giorni scorsi ha messo in mostra quadri, cartoncini e tele nel Castello di Donnafugata, a Ragusa, in occasione di «Rosso di Sicilia», la kermesse enologica dedicata ai rossi. E il Rosso è il vino che più si presta alla trasfigurazione del pennello. «Il Bianco ha un ruolo piuttosto marginale», chiosa Barbera. «Il Nero d'Avola, invece, è la base delle mie composizioni, lascia un tratto corposo. Il rosé lo uso per le sfumature; il Syrah mi regala i toni del marrone». Insomma, «il vino», commenta l'ingegnere, «è fonte di emozioni in me, quando lo bevo e anche quando me ne servo per le mie colorazioni». L'arte di Barbera è nata per caso. «Grazie a mia figlia Clara», racconta il vinarellista. «Ho cominciato per farle dei disegni». Poi l'ispirazione gli ha preso la mano e ha trasformato il vino, a poco a poco, in una sorta di strana tavolozza, dando la stura pure a un'altra piccola avventura: le composizioni in versi. Anche qui un originale mix di tecnica e di arte, di gioco e di poesia, di intuizioni e astrazioni. «Perché i poeti scrivono?», domanda Barbera in uno dei suoi versi. «Perché», risponde, «non possono scolpire la parola sulla tomba dell'anima. Appena incisa, la parola si scioglie come l'acqua resuscitando aggrappata ad altre gocce di sentimenti; ma è rossa di vergogna perché non può dire tutto ciò che ha dentro». (riproduzione riservata)