



ZENATO®

Pubblicazione: Il Giorno, Resto del Carlino, la Nazione

Luogo: Italia

Data: 6 settembre 2017

IL GIORNO

il Resto del Carlino

LA NAZIONE

L'Azienda Zenato ha rivalutato il vino autoctono del Garda
È stata fra le prime a sperimentare la fermentazione in legno

Nadia Zenato,
la mamma
Carla Prospero
e il fratello Alberto

Gran Lugana

NADIA ZENATO

I quattro gioielli della casa



Lugana Doc Riserva Sergio Zenato

Giallo con riflessi brillanti, note floreali di frutta



Lugana Doc Pas Dosé Metodo Classico

Sensazione di ananas maturo, mandorla



Lugana Doc Santa Cristina

Giallo paglierino, sapore minerale morbido



Amarone della Valpolicella Docg Classico

Rosso granato, elegante, speziato

PAOLO GALLIANI

UN VINO cartolina. Proprio come le vigne che ricamano i profili della pianura che si appoggia al Garda e alle vicine colline moreniche, tanto amata da Sergio Zenato, imprenditore visionario e carismatico, innamorato di quel nome - Lugana - che al femminile marca un territorio e al maschile rivela nome e blasone del vino che lui, negli anni '60, aveva contribuito a nobilitare e fare conoscere.

Manca a tutti, papà Sergio. E ovviamente alla figlia Nadia che con il fratello Alberto e con mamma Carla tiene in vita un'azienda faro nel piccolo, grande mondo della viticoltura italiana.

Un padre-pioniere e un precursore?

«Voleva migliorare la reputazione del vitigno autoctono di queste parti, il Trebbiano, per produrre bianchi importanti. È stato tra i primi a sperimentare la fermentazione in legno. Lo ripeteva spesso: la vigna è un esercizio di lentezza e tenacia. Grande scuola, la sua. E anche adesso che non c'è

più, in realtà sono vivi i suoi valori».

Del resto, Luigi Veronelli considerava il Lugana uno dei grandi bianchi d'Italia.

«Aveva ragione. È elegante, versatile, ha una spiccata acidità e note floreali ed è anche capace di invecchiare bene, ottimo come aperitivo ma anche abbinato a piatti importanti. Comunque piace. La prova? Attualmente è uno dei vini italiani più cari, sui 4 euro al litro: 2 anni fa il suo valore era attestato sui 2,5 euro».

Vi siete messi a produrre anche bollicine?

«Volevamo confrontarci con questo mondo ed è nato così il nostro metodo classico attraverso una lunga selezione di vigneti: uno spumante raffinato, con una mineralità inconfondibile. Emblematica la nostra Riserva: basse rese, un passaggio in botte grande, 6 mesi in serbatoio e altrettanti in bottiglia che esaltano i profumi».

La rivelazione?

«Il Pas Dosé, interpretando il vitigno Trebbiano lasciato riposare per anni sui lieviti».

Anima nella Lugana e un po' di cuore anche nella Valpolicella?

«Nostro padre aveva voluto diversificare l'attività aziendale e questa frazione di territorio veronese gli era sembrata perfetta: vigne su 35 ettari e varietà Corvina, Rondinella e Oseleta che danno origine al famoso Amarone. Col tempo abbiamo creato un vino che è diventato anch'esso un emblema di famiglia: il Ripassa, un Valpolicella Doc Superiore «ripassato» appunto sulle vinacce dell'Amarone».

Senza rinunciare a sperimentare percorsi inediti.

«Si chiama Sansonina, progetto voluto da mia mamma e a cui ho aderito con entusiasmo. Una bella sfida: produrre del buon rosso in una terra votata al bianco, vinificando le uve di un vigneto di merlot dalle parti di Sirmione. Ma sempre con i piedi per terra, convinte che less is more, che l'umiltà è e resta una virtù. Noi ci mettiamo garbo, etica, dedizione, anche evocazioni simboliche sul carattere ciclico della vita. Senza però voli pindarici. Nel mondo del vino, la realtà ha sempre l'ultima parola».

Produzione, export, marketing: una famiglia a tutto tondo

Grandi numeri e una grande famiglia: mamma Carla che fa da collante, Alberto Zenato che si occupa dell'intera produzione e dell'export, Nadia Zenato impegnata ad elaborare strategie per i nuovi mercati e coordina marketing e comunicazione di un'azienda di Peschiera del Garda (50 ettari), che gestisce anche 35 ettari in Valpolicella e una porzione di vigne in Toscana (3 et-

tari) dalle parti di Borgheri, ma che conserva l'anima e la mente nella Lugana, contrada che nell'ultimo decennio si è imposta tra le aree emergenti della viticoltura: oltre un centinaio di maison sparse tra Bresciano e Veronese, un fatturato di oltre 150 milioni di euro e una quota di esportazione che si aggira attorno all'80% della produzione totale (11 milioni di bottiglie).