

# **BEPPE LIPARI, “ LEONARDO DA VINCI” DELL’ ENOLOGIA FRIULANA**

**VIGNETO FRIULI: LA QUALITA' CORRE SU RUOTE  
"Uovo di Colombo' una linea d'imbottigliamento posta su camion !**

## **1976-2008**

L'arte dell'imbottigliamento è antica quanto il vino ed il frequente ritrovamento di piccoli contenitori, di terracotta prima e di vetro in seguito, variamente tappati o sigillati, ne costituisce buona prova.



*Beppe Lipari, l' " inventore "*

La stabilizzazione del vino, intesa non come mortificazione del medesimo ma rispetto dei caratteri di tipicità ed evoluzione migliorativa, con affinamento in bottiglia, è scienza difficile e rompicapo per generazioni d'enotecnici, cui negli ultimi anni il perfezionamento della meccanica enologica, più che della chimica, ha finalmente consentito una risposta precisa.

Trent'anni fa nel mondo della vite e del vino della nostra regione i nomi che contavano, oltre ad un paio di cantine sociali, erano circa una ventina, di cui la metà degna della patente d'imbottigliatore; si trattava d'aziende piuttosto robuste, con propri enotecnici e linea autonoma di condizionamento e che comunque, per la modestia quantitativa dell'offerta, esportavano una buona immagine di se stesse più che del "Vigneto Friuli".

Allora i tanti bei nomi che attualmente lo rappresentano, qui e fuori, erano giovani di belle speranze, impegnati sui banchi di scuola agraria e dintorni.

In quei tempi il vino friulano, cui si chiedeva elevata alcolicità, era fortemente richiesto dai commercianti nostrani; una parte veniva venduta in damigiane i bar e trattorie delle Regione e frequente era la vendita al minuto in azienda, per determinati periodi.



*Beppe Lipari dirige un imbottigliamento a Medea (GO), zona DOC "Isonzo"*

Il tutto integrato in un'economia mista, cui concorrevano cereali /foraggicoltura ma anche zootecnia, utili per tamponare falle quando il settore andava in crisi ma che, di fatto, impedivano la specializzazione.



### *Uno dei camion*

La proliferazione di mostre, fiere o sagre paesane, nonché modeste richieste di privati, stuzzicavano imbottigliamenti "fai da te" che, a breve termine evolvevano in intorbidamenti ossidastici, microbiologici o chimici cui il contadino avviava con l'ausilio dell'amico tipografo, sempre pronto a sovrastampare su etichette "tipo" l'alibi: "un eventuale deposito è garanzia di genuinità".

Dei due solo il deposito era garantito, mentre la genuinità era ritenuta tale dal profano e dall'uomo della strada e giustamente, contestata dal tecnico, che comunque si scontrava quotidianamente con una mentalità di difficile rimozione.

### **IL "CAMION" SI PRESENTA....**

*Sabato, 24 aprile 1976, Villa Manin di Passariano.*

Quando **Beppe Lipari** ( diploma d'enologo in Conegliano, anno 1967, papà siciliano e mamma veneta ) aprì le pareti laterali del suo camion e presentò una linea d'imbottigliamento completa e modernissima, suscitò nei vignaioli ed enotecnici convenuti da tutto il Friuli e dal Veneto, emozioni e reazioni fra le più disparate. Invidia, per il classico "uovo di Colombo", cui nessuno aveva pensato; ammirazione, per la genialità della proposta; perplessità nei più conservatori, pronti a giurare ( con il tipico senso dell' "ottimismo" che caratterizza le genti friulane , né potrebbe

essere diversamente , trattandosi di popolazioni ripetutamente invase , vittime di guerre e terremoti vari .... ) che quell' aggeggio avveniristico sarebbe morto ancor prima di nascere.



*...un altro camion...*

Lo benedì, con la carica di simpatia che lo caratterizza, l'allora Assessore all'Agricoltura **Emilio del Gobbo**, con quattro pacche sulle spalle ed un "buona fortuna" per niente retorico; dopo un paio di settimane lo avremmo rivisto a tutte le ore del giorno e della notte, a bordo di una campagnola della "forestale" a portar conforto ai contadini terremotati il 6 maggio, a ricostruire lo spirito, prima ancora che le stalle e le cantine.

Geniale, la trovata di **Lipari**; sul cassone era installata una linea degna di una grande cantina e che, per la mobilità del mezzo, poteva essere messa a disposizione di decine di piccoli e medi produttori, a casa loro ed al momento giusto.

La linea comprendeva l'attrezzatura necessaria per passare dalla botte al cartone, con filtrazione iniziale e poi, via via, riempimento; tappatura, etichettatura, incapsulatura e quant'altro.

## **IL CORAGGIO DI MIRO**

Dopo il rinfresco di prammatica i vignaioli si guardarono con la coda dell'occhio, con poca propensione a candidarsi per primi; dopo qualche giorno, con coraggio ed

entusiasmo che peraltro rientravano nel suo modo di essere, **Gradimiro Gradnik**, guida carismatica dei viticoltori di Plessiva, nel Collio cormonese, ruppe il ghiaccio. Allora avere il camion in cortile era come avere un ammalato in casa; lo si fece entrare (riparandolo da occhi indiscreti) in cantina sgonfiando in parte - *curioso aneddoto* , *c'ero anch'io* - le ruote. Certamente il passaggio dalla teoria alla pratica impose varie sospensioni, per mettere a punto i sofisticati ingranaggi e registrare, fra una bestemmia e l'altra, la densità della colla ed altro ancora.

Gli anni a venire videro il mondo del vino friulano vivacizzarsi, con un ritorno di forze giovani formatesi nelle varie scuole enologiche del triveneto, e, con esse, nuovi entusiasmi ed un gran desiderio di scrollarsi da dosso tradizionali sudditanze al mondo del commercio o a sistemi di vendita in spaccio aziendale, interessante per il guadagno immediato ma certamente mortificante per quel discorso di qualità che s'intendeva sposare.

## **IL “ VIGNETO FRIULI” DA I NUMERI.....**

La bottiglia fu pertanto un traguardo obbligato negli anni '80 ed una certezza in tempi attuali; secondo un recente monitoraggio attualmente, in Friuli 283 enotecnici sono garanti della qualità di una media stimata di circa 3.500 ettolitri di vino pro capite; particolarmente rappresentativa ,soprattutto in collina e nell' altopiano carsico , è la piccola proprietà contadina ( ettari 1,30 in media /azienda) ,

Sono 25.500 addetti del settore a tempo pieno , 8 Cantine sociali ( cioè il 32 % della produzione) e 1370 aziende imbottigliatrici .

Trattasi di 710.000 ettolitri di vino imbottigliato, pari a 94.700.000 bottiglie da 0,75 litri , su un milione di ettolitri/anno di vino mediamente prodotto , di cui 690.000 hl. a DOC o DOCG ed il 61% bianco) , su una superficie complessiva di circa 19.700 ettari ( il 65 % in pianura, una produzione media di 77,9 q.li di uva /ettaro ed il 60% riconosciuto D.O.C.)

E' di ben €345 milioni il valore del vino venduto , con 305 aziende esportatrici di 320.000 ettolitri ( è di €157 milioni il valore complessivo del vino esportato ) .

La vitivinicoltura pesa sul comparto agricolo per il 23 % circa .

## **CENTRO DI RIFERIMENTO ENOLOGICO**

La voglia di bottiglia si spiega dunque sotto il profilo socioeconomico, piuttosto gratificante, che caratterizza i giovani vignaioli cui peraltro l'Amministrazione regionale viene incontro sia per la creazione e ristrutturazione di cantine che per la dotazione di attrezzature limitate alla vinificazione; infatti l'ottimo lavoro dei Centri di imbottigliamento è ben noto ed è elemento succedaneo alle fasi precedenti, d'elaborazione ed affinamento.

Che a Lipari gran stimolo derivi dall'avere interlocutori ben preparati è innegabile; ma certamente la creatività, la fantasia e laboriosità sono, in lui, componenti genetiche per fusione di caratteri siciliani e veneti; una gran voglia di lavorare bene, insomma, di aggiornarsi e di migliorare.

Lo ritroviamo recentemente nella nuova sede di Pozzuolo, in una villa deliziosamente ristrutturata; con laboratori analitici e di ricerca micro biologica ultra moderni, in grado . di leggere nel cuore del vino: uno staff molto preparato di enotecnici, analisti ed agronomi, nonchè due segretarie per cui il computer, l'amministrazione e la programmazione non hanno segreti.



*Una parte dei laboratori del Centro a Pozzuolo del Friuli (UD)*

Chi si affida al Centro viene seguito dalla vigna alla bottiglia, ma anche in seguito, con verifiche periodiche dell'immesso sul mercato.

D'alto livello il supporto *amministrativo-informatico* ( con la moglie **Marilisa** e la figlia **Erika**) e quello *tecnico e della ricerca applicata* ( con vari laureati, chimici , analisti ed enologi , fra cui il figlio Francesco, ed ovviamente **Beppe**, in perenne ricerca dell' innovazione... ) .

Ben sei camion, fra *scarrabili* e *in quota* raggiungono il Piemonte, il Trentino, la Toscana e la Lombardia , Sicilia e Sardegna ma soprattutto il Veneto ed ovviamente il Friuli-Venezia Giulia.



*Beppe e Francesco Lipari, foto C.Fabbro*

## **UN PO' DI CIFRE**

Scorrendo l'elenco delle aziende ammesse all'Enoteca Regionale "La Serenissima" di Gradisca d'Isonzo, emerge che oltre il 70% delle stesse si avvale di un Centro di imbottigliamento.

Dei 28 vignaioli associati all'Enoteca di Cormons ben 20 si affidano al Centro d'imbottigliamento mobile nè si conoscono produttori i quali, dopo aver instaurato tale tipo di rapporto tecnico ed umano, siano tornati sui loro passi; se ne deduce che i vantaggi diretti e quelli conseguenti dell'iniziativa sono degni di essere menzionati. L'evoluzione della qualità generale non dipende, è ovvio, dalla sola operazione d'imbottigliamento; infatti il Centro interviene, come già detto, sia nel vigneto che nella fase di vinificazione e conservazione, certamente non convenendo a nessuno condizionare vini "a rischio".

Ma ciò che maggiormente preme sottolineare, in chiusura di questa nota, è il contributo dato - dal tecnico e dalla macchina, usata intelligentemente, alla crescita socioeconomica di decine di aziende, per anni relegate nel ghetto dell'anonimato pur in possesso di potenzialità accertate.

Il frazionamento dell'offerta, certamente sgradito agli economisti, pur tuttavia comporta un consolidamento generale dell'immagine del "Vigneto Friuli", nonchè

una quotidiana competizione tesa a perseguire il meglio avendo a disposizione probatori parametri di riferimento.

### **Ed i costi ?**

Sono dipendenti dal tipo di servizio, differenziato secondo i casi e le esigenze ; comunque sono ampiamente assorbiti dal valore della bottiglia immessa sul mercato. Per evitare l'aridità delle cifre ci limiteremo a dire, mutuando l'esternazione di un vignaiolo che i conti li sa fare, che l'operazione incide in media quanto il costo di un buon tappo di sughero.

Il che è tutto dire.

## **CENTRO RIFERIMENTO ENOLOGICO**

Via IV Genova, 9 •  
33050 Pozzuolo del Friuli • Udine - Italy •  
Tel. +39 0432 665053 •  
Fax +39 0432 669993 •  
[info@centroenologico.com](mailto:info@centroenologico.com)

[\*crifenol@libero.it\*](mailto:crifenol@libero.it)

[\*claudiofabbro@tin.it\*](mailto:claudiofabbro@tin.it)

*24 ottobre 2008*