

IL GUSTO INCONTRA: ALLEGRIANI

08865

08865

Con l'Amarone puntiamo a Est

Il Gruppo presieduto da **Marilisa Allegrini** alla conquista del Sudest asiatico oltre che dei Caraibi
L'imprenditrice: "Nel futuro più enoturismo green
Il Lugana? Grande bianco da invecchiamento"

di LARA LORETI



Marilisa **Allegrini** passeggia sulla collina di Fumane e respira a pieni polmoni. Lassù la vista sulla Valpolicella è strepitosa e si può ammirare anche la Villa Della Torre, il gioiello del Rinascimento italiano, fiore all'occhiello del gruppo vitivinicolo veneto-toscano. Lì, sui dolci

clivi, ai filari di vite, appena ripristinati, si alternano querce secolari, cipressi, siepi di fiori ed essenze. Un paradiso di biodiversità che Lady Amarone, donna di ferro per la passione e la tenacia con cui da oltre 40 anni svolge il suo lavoro, ha recuperato antiche coltivazioni e piante storiche, nel cuore della produzione dell'impero di famiglia che presiede. Il Gruppo Allegrini vanta un totale di 300 ettari vitati fra la Valpolicella, Lugana e Toscana con i brand **Allegrini**, Corte Giara, Villa Della Torre in Veneto, Poggio al Tesoro (Bolgheri) e San Polo (Montalcino), oltre a una rete di export in 90 Paesi. E che oggi si sta espandendo nel Sudest asiatico e ai Caraibi. È la stessa **Marilisa Allegrini** a raccontarlo.

Allegrini è tra i brand italiani più amati al mondo, quali obiettivi si pone oggi l'azienda?

"Sostenibilità, ospitalità e qualità assoluta delle etichette. L'ultimo è stato un anno difficile: la perdita di mio fratello ha segnato la famiglia e tutta la Valpolicella, Franco è stato un grande innovatore e le sue intuizioni sono state abbracciate da tanti produttori. Il suo testimone viene portato avanti dai figli Francesco, Giovanni e Matteo. E la continuità è garantita dall'enologo Paolo Mascalcioni che ha lavorato al suo fianco per 20 anni. Una passione che emerge nelle nostre etichette: da un lato Fieramonte (Amarone della Valpolicella Classico Riserva Docg) introdotto nel 2015, dall'altro il Lugana, esploso sul mercato nel 2021, sono i prodotti nuovi di maggior successo che si sono aggiunti alla produzione storica **Allegrini**. Quanto all'ospitalità, Villa Della Torre post Covid negli ultimi due anni è rinata.

L'offerta ruota intorno all'esperienza naturale e artistica: rientra in questo quadro la collaborazione con Palazzo Te di Mantova per la storicità legata alla villa. Sul fronte sostenibilità, da due anni abbiamo la certificazione Equalitas: per noi è una priorità assoluta".

Come l'enoturismo riesce ad essere green?

"Siamo noi i primi a crederci, basta guardare la bellezza dei campi pieni di sovescio in questa stagione. Promuoviamo il rispetto per l'ambiente rispondendo alle richieste dei visitatori più sensibili e sollecitando il contatto con la natura in chi ha questo desiderio ancora sopito. Va in questa direzione il ripristino della collina storica di Fumane che apparteneva già alla famiglia Della Torre nel '400: abbiamo appena recuperato 2,5 ettari vitati e non supereremo i quattro".

Che momento storico sta vivendo la Valpolicella?

"Quando ho iniziato, negli anni '80, questo territorio non era tenuto in grande considerazione, poi a metà anni 90 l'Amarone è stato al centro di una rivoluzione che l'ha fatto apprezzare in tutto il mondo sia dai consumatori sia dai collezionisti. Oggi questa terra sta vivendo un consolidamento dell'immagine, e credo che le famiglie storiche abbiano contribuito in modo importante a tenere la barra dritta sulla denominazione: la Valpolicella ha vissuto una fase speculativa, ma le famiglie hanno tenuto saldo il principio di valorizzare territorio e prodotto, tenendo le rese costanti: ora la doc è chiusa, anche avendo diritti di rimpianto non



Superficie 91 %

si possono registrare nuovi ettari. Il faro è la qualità”.

Il Lugana sta crescendo, qual è il suo segreto?

“La zona è stata definita la Borgogna d'Italia! È un vino di altissima qualità, con un bel potenziale di longevità: non ci sono grandi segreti, è importante che la resa per ettaro non sia eccessiva e che l'affinamento sulle fecce avvenga per un periodo controllato. Nel vino quello che fai nel vigneto si riflette della bottiglia”.

Quali sono i nuovi mercati da conquistare?

“L'India, un po' come la Cina, è un fenomeno da scoprire. Dà grande soddisfazione il Sudest asiatico: in Thailandia, Malesia e Indonesia c'è consumo elevato di vino e un notevole livello di ristorazione. Cresce anche

la zona caraibica perché si è risvegliato il turismo”.

Vino no alcohol, promosso o bocciato?

“Magari si potesse fare un vino naturalmente con una gradazione ideale. In vigna si può lavorare per ridurre l'alcol, ma non si fanno miracoli. Non sono per le scorciatoie: il vino dealcolato per me non è naturale”.

Alert sanitari sulle etichette del vino, sì o no?

“L'avviso per le donne incinte c'è già. Che eccedere faccia male alla salute si sa, ma non si può paragonare il vino a un veleno. Chi beve sa che contiene alcol, quello che conta davvero è il consumo responsabile. Ed è importante per noi produttori formare i giovani”.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

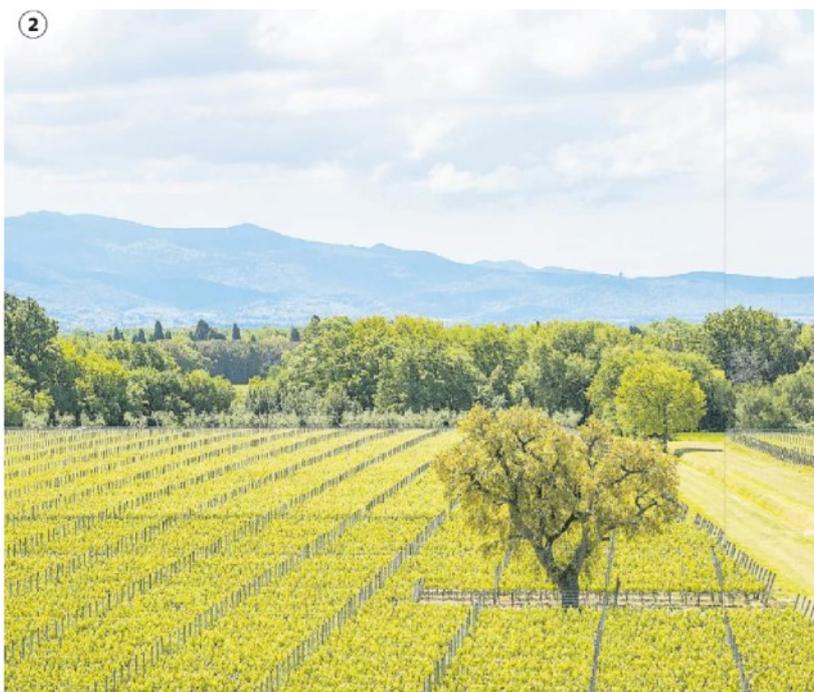


MARILISA ALLEGRINI

È la presidente del Gruppo Allegrini che ha il cuore della produzione in Valpolicella. Ha iniziato come fisioterapista, poi il padre l'ha convinta a entrare nell'azienda di famiglia. Una scelta vincente: la signora dell'Amarone ha portato il Gruppo omonimo al prestigio in tutto il mondo



1
La Villa
I vigneti
mozzafgiato
intorno alla
splendida Villa
Della Torre a
Fumane (Verona)



2
Bolgheri
Il vigneto di
Poggio al Tesoro,
brand toscano -
di Bolgheri -
del Gruppo