A middle-aged man with grey hair and glasses is smiling warmly at the camera. He is wearing a blue, green, and white plaid shirt. He is sitting in a room filled with large wooden barrels, which are visible in the background and foreground. The lighting is warm and natural, highlighting the textures of the wood and the man's features.

LUCIANO SANDRONE

VI RACCONTO UNA STORIA... LA MIA



LUCIANO SANDRONE

Testi di **Giancarlo Montaldo**

VI RACCONTO UNA STORIA... LA MIA

L'ARTISTICA EDITRICE

LUCIANO SANDRONE

VI RACCONTO UNA STORIA... LA MIA
a cura di Giancarlo Montaldo

Testi di
Giancarlo Montaldo

Fotografie di:
Archivio Luciano Sandrone Azienda Agricola, Davide Dutto, Paolo Gai,
Tino Gerbaldo, Bruno Martina e Giancarlo Montaldo

Progettazione grafica e stampa
L'Artistica Savigliano (Cuneo)

L'ARTISTICA EDITRICE
Divisione editoriale de L'Artistica Savigliano S.r.l.
Via Torino, 197 - 12038 Savigliano (Cuneo)
Tel. +39 0172.22361
editrice@lartisavi.it - www.lartisticasavigliano.it

© Tutti i diritti sono riservati. Nessuna parte di questo volume può essere riprodotta, memorizzata o trasmessa in alcuna forma e con alcun mezzo elettronico, meccanico, in fotocopia, in disco o in altro modo senza l'espressa autorizzazione scritta dell'Azienda Agricola Luciano Sandrone.

ISBN 978-88-7320-497-8

L'eredità di un animo buono e determinato

Nella vita, incontrare persone positive è una fortuna. Sono contagiose, coinvolgenti, utili al cuore e alla mente. Ti regalano concreti momenti di fiducia nella vita e di soddisfazione e ti offrono spesso risposte illuminate ai dubbi e agli interrogativi.

Non sono molte le persone positive che ho incontrato nella mia vita di uomo e professionista.

Luciano Sandrone è stato sicuramente una di queste: lui lavorava come cantiniere alla Marchesi di Barolo, dove il suo impegno era apprezzato e condiviso. Io frequentavo quella cantina come responsabile del Consorzio di Tutela del Barolo e Barbaresco.

Subito ne ho apprezzato il carattere, riflessivo e concreto, la personalità, schietta e decisa.

Subito ho intuito la sua voglia di conoscere, capire e migliorarsi. Non gli bastava una risposta qualsiasi. Voleva sapere il perché delle cose e cogliere le ragioni dei modi di essere e di fare.

Ricordo e ricorderò sempre il suo passo sicuro, il suo sorriso schivo, la sua parola meditata e precisa.

Il Nebbiolo come vitigno e il Barolo come vino sono stati i protagonisti del suo racconto, le colline di Langa e Roero il suo palcoscenico, dove non voleva primeggiare o stupire, ma soltanto costruire e contribuire al loro sviluppo e al loro progresso.

Il vigneto è stato il suo habitat privilegiato, la vigna con quei vitigni di territorio e tradizione - Dolcetto, Barbera e Nebbiolo - che hanno rappresentato la base ampelografica esclusiva dei suoi vini e le ragioni primarie della sua vita e della sua attività.

Nel suo ruolo di produttore vitivinicolo non ha avuto bisogno di voli pindarici e neppure di cimentarsi con chissà quali varietà minori o di provenienza estera. Ha dedicato la sua intelligenza e la sua passione solo a quei tre vitigni così legati alle colline albesi e con queste varietà ha ideato un progetto aziendale, che ha saputo costruire con intelligenza e sensibilità.

Con semplicità e ostinazione Luciano ha realizzato dal nulla una realtà produttiva solida e prestigiosa. Una realtà nella quale l'umanità, il cuore e la passione sono sempre stati al di sopra di tutto e giorno dopo giorno hanno donato conferme, hanno favorito un cammino sicuro e hanno ribadito nel futuro i presupposti e gli obiettivi che da sempre erano alla base delle sue azioni.

Con questo suo modo di agire semplice, ma a suo modo originale, Luciano ha regalato un'eredità importante a chi viene e verrà dopo di lui, un'eredità che è fatta di tante vigne ben selezionate e assortite, di una cantina che raccoglie e protegge i frutti della sua terra e di sei vini di grande lignaggio: tre Barolo (Le Vigne, Canubi Boschis che dal 2013 è diventato Aleste e Vite Talin), un Nebbiolo d'Alba (Valmaggione), una Barbera d'Alba e un Dolcetto d'Alba. Vini che rappresentano il risultato concreto del suo pensiero e delle sue azioni e che certamente Mariuccia, Barbara, Luca, Alessia e Stefano e i loro collaboratori sapranno gelosamente tutelare e lucidamente valorizzare.

GIANCARLO MONTALDO

Luciano Sandrone, il produttore che sapeva ascoltare

Il mondo del vino, nella zona del Barolo è certamente molto variegato. Ci sono produttori antichi, blasonati; produttori nuovi in cerca di spazi; produttori tradizionali con stili collaudati; produttori modernisti decisi a cambiare tutto.

La responsabilità comune è quella di promuovere un grande vino, il Barolo appunto, il bene collettivo di questo territorio.

Luciano Sandrone era Luciano. Punto e basta.

Attento e piacevolmente disponibile al dialogo. Parco di parole e di commenti. Dopo una lunga esperienza presso la Cantina Storica dei Marchesi di Barolo, la decisione di mettersi in proprio.

Un percorso personale e l'orgoglio di una propria etichetta.

Sicuramente gli inizi sono stati "in salita", come usa dire, poiché entrare nel mercato non è mai così facile, semplice, scontato.

Ma la sua riservatezza, la sua prudenza, la sua attenzione e il suo coraggio, gli hanno permesso di emergere tranquillamente.

Un percorso ampio e complesso con la collaborazione preziosa della moglie Mariuccia, del fratello Luca e della figlia Barbara.

Alla fine di tutti i ragionamenti e dei desideri chi parla è il vino!

E, ovviamente, i vini di loro produzione erano e sono di eccellente qualità.

Un patrimonio prezioso, conquistato con competenza e dedizione.

Caro Luciano, oltre alle parole ti dedico un sentito brindisi, nel tempo e nello spazio.

Prosit.

MASSIMO MARTINELLI

PARTE PRIMA

Il racconto

Note di lettura

“Vi racconto una storia ... la mia” è la narrazione della vita e dell’attività, del pensiero e dell’azione di Luciano Sandrone. Nel testo si alternano le parti scritte in prima persona e altre realizzate in terza persona, perché questo libro non è il frutto di un’ intuizione improvvisa o casuale. È piuttosto la sintesi di un percorso durato anni e che ha visto l’autore e il protagonista incontrarsi spesso, confrontarsi, dialogare e riflettere.

E per dare un senso compiuto alla “storia” e ambientarla nel percorso produttivo, ideale e strategico del settore vitivinicolo albese e piemontese, ogni tanto ci sono dei passi – riportati in un carattere tipografico leggermente più piccolo – che ripercorrono il cammino e il graduale progresso che questo speciale mondo della vite e del vino ha saputo compiere tra gli anni Quaranta del Novecento e l’inizio del 2023, quando Luciano ha lasciato questo mondo per andare altrove a coltivare altre vigne e a fare altri vini.



In principio

Le origini, i primi anni, l'adolescenza, la gioventù

“Sono nato il 12 febbraio 1946, a La Morra, non lontano da dove questo paese incontra quello di Barolo, dove sarei vissuto per il resto della mia vita. Era un martedì. Faceva freddo. Si avvicinava l'ultimo giorno di carnevale, ma il ricordo dei “giorni della merla” era ancora ben nitido. Fuori c'era la neve. Non come adesso che bisogna pregarla perché cada...”

Chi parla è Luciano Sandrone, il protagonista di questa storia, tra colline, speranze, uva e vino.

Come dice un vecchio intercalare: *“lunedì bambini belli, martedì un po' ribelli...”*. Luciano proprio “ribelle” non lo è mai stato, ma un po' individualista e deciso a percorrere un suo tragitto questo sì. *“Ma che ci posso fare – continua - se la vita mi ha dato una mia personalità. A pensarci bene, individualista lo sono stato, ma egoista o poco attento alle necessità degli altri mai...”*

Che bisognasse tenere conto un po' di tutti l'aveva imparato in fretta.

Quelli erano tempi duri. La terra di Langa – e quella del Barolo non faceva differenza – era uscita da poco da un periodo di grandi problemi. Solo l'anno prima si era conclusa una guerra senza tregua, ostile e drammatica, combattuta su tanti fronti: contro un esercito invasore, contro una parte avversa che mirava a tenere la gente nella povertà e nell'ignoranza, contro gli stessi amici con i quali avevi giocato da piccolo e fantasticato per un tempo migliore. Una guerra difficile da dimenticare e superare, anche per i danni materiali e morali che si era lasciata alle spalle e che in quegli anni la gente perbene cercava di mitigare. C'era tanta voglia di vivere e di sognare, ma la realtà quotidiana ogni volta faceva tornare ogni persona con i piedi per terra.

Bastano poche considerazioni per inquadrare il periodo.

L'Italia era ancora nel limbo tra una monarchia che aveva deluso le aspettative di



tanti e una repubblica che doveva ancora essere riconosciuta dal voto popolare, destinato a materializzarsi con il referendum del 2 giugno di quell'anno e che avrebbe permesso a Enrico De Nicola di diventare il 28 giugno il primo Capo dello Stato Italiano. Intanto, il Presidente del Consiglio era Alcide De Gasperi e il presidente degli Stati Uniti era Harry S. Truman. Quell'anno diede i natali a tanti personaggi illustri, a cominciare dai cantanti Cher, Patty Smith e Freddie Mercury, l'attore Sylvester Stallone, i registi Oliver Stone e Steven Spielberg, il chitarrista David Gilmour. Addirittura in quell'anno è nata una delle più eclettiche artiste americane, Liza Minnelli.

Anche il mondo del vino di Langa, nonostante le sue profonde radici storiche, muoveva i primi passi verso un futuro solido dopo un lungo periodo di incertezze. La guerra aveva fatto i suoi danni anche in questo settore: aveva portato via tanti giovani dal lavoro dei campi e delle vigne e così aveva messo in difficoltà un'agricoltura che ancora in quegli anni proponeva un'impostazione mista, dove alla vite si accompagnavano tante altre coltivazioni, dai seminativi ai prati, dai frutteti al nocciolo e fino alla stalla.

Lo stesso Consorzio per la Difesa dei Vini Tipici di Pregio Barolo e Barbaresco, fondato nel 1934 per accompagnare lo sviluppo e il mercato di questi due importanti vini da Nebbiolo, nel periodo della guerra aveva dovuto sospendere l'attività e l'aveva ripresa solo nel 1947, dopo che la gente della vite e del vino aveva ricominciato a lavorare e produrre.

Gli anni a La Morra

Ripensando a quei tempi, Luciano riattacca il filo del suo racconto: *“In un'epoca in cui le famiglie erano spesso numerose, la mia era piccola, semplice e alla buona. Tutti i suoi componenti lavoravano dal mattino alla sera, senza tregua, per mettere insieme il pranzo con la cena. Tutto ruotava intorno a due persone: mio papà Ottavio, nato a La Morra nel 1915, che di mestiere faceva il falegname, e mia mamma, Rosa Corino, anche lei nata a La Morra, nel 1927. Faceva la casalinga, un ruolo allora altrettanto importante come lavorare nei campi o fuori casa”*.

In famiglia, Luciano era il primogenito. Poi, sarebbero arrivati altri due fratelli, entrambi maschi: Bruno, nel 1950, destinato a diventare disegnatore dopo aver frequentato la scuola professionale INAPLI di Alba San Cassiano.

Luciano da piccolo



Il terzogenito, Luca, sarebbe nato addirittura nel 1967, quando Luciano aveva già raggiunto la maggior età che allora si maturava a 21 anni.

“Ero militare di leva – ricorda Luciano – e quando ho scoperto che mia mamma era in attesa di un terzo figlio, la notizia mi ha un po' sconcertato. Mi sembrava strano che dovessi avere un fratello così più giovane di me”.

Ma allora queste situazioni erano frequenti e nessuno se ne preoccupava. Al massimo si diceva *“l'ha voluto il cielo”* e tutti accoglievano di buon grado il nuovo arrivato. Dopo un primo attimo di smarrimento anche Luciano la ragionò così e da quel momento è stato felice di condividere anche con Luca un bel tratto del suo cammino.

A La Morra, Ottavio Sandrone – il papà di Luciano – abitava in Borgata Pozzo, poco lontano dalla frazione dell'Annunziata. La sua era una famiglia agricola, ma aveva poca terra, in parte coltivata a vigneto e in parte ad altre colture. Il capofamiglia, Francesco Sandrone (che tutti chiamavano *Cichin*) aveva sposato Annunziata Chiari. Da loro erano nati quattro figli, tre maschi (Ottavio, Carlo e Francesco) e una femmina (Angiolina).



Luciano e Luca in alta montagna



Gruppo familiare di casa Sandrone, anni '30

Quelli erano stati tempi ancora più duri. Ottavio era nato proprio quando era iniziata la Grande Guerra. Un po' la guerra, un po' l'epidemia della Spagnola, un po' le vicissitudini familiari, quella poca terra che la famiglia possedeva si era ridotta ancora di più. E perciò Ottavio e i suoi fratelli furono costretti a cercare lavoro altrove. Ottavio aveva iniziato a fare il falegname, Carlo era andato a lavorare a Barge, dove guidava i pullman e Francesco si era trasferito a Savigliano. Restava Angiolina, che era andata sposa a un certo Bartolomeo Oberto, la cui famiglia abitava in Borgata Pozzo di La Morra e faceva già vino. Quella degli Oberto era una famiglia benestante, che addirittura aveva il suo calesse trainato dal cavallo. Quella dei Sandrone no. Faceva molta più fatica a sbarcare il lunario.

“Quando mio papà Ottavio aveva raggiunto la maggiore età – ricorda Luciano – partì militare e partecipò alla Seconda Guerra Mondiale, intervenendo come autiere nella disastrosa campagna di Russia. Al suo ritorno, come tanti altri, cercò di dimenticare e di lasciarsi alle spalle quel periodo così brutto. Tante volte ho cercato di farmi raccontare le sue vicende di guerra, ma difficilmente si lasciava convincere a parlarne. Preferiva dimenticare. Mio papà era una persona poliedrica e dinamica. Non poteva stare con le mani in mano. Doveva sempre fare qualcosa. Addirittura, ancora prima di andare militare, aveva già preso la patente. A quei tempi era una cosa rara, ma lui aveva fatto di tutto per riuscirci. E c'era una ragione concreta: la famiglia di mia nonna materna – che veniva dalla Valle Maira cuneese – a Dronero aveva una piccola fabbrica che lavorava il ferro e produceva falci e altri attrezzi per i lavori nei campi. Era la “Falci”, una fabbrica che esiste tuttora, anche se ha cambiato proprietà. Oltre a quella fabbrica, la famiglia della nonna gestiva anche il servizio pubblico di autotrasporto e autolinee”.

Siccome in quegli anni a casa Sandrone a La Morra non c'era lavoro per tutti, Ottavio decise di buon grado di andare a lavorare sulle autolinee, prima come bigliettaio e poi come autista. Ed è così che, dopo un po' di praticantato, riuscì a prendere la patente.

“Pensate le coincidenze della vita: a metà del 2021, dopo parecchio tempo, ho rivisto un mio conoscente che commerciava in oggetti d'antiquariato e vecchie attrezzature. Senza conoscere il mio passato, mi ha parlato di un bel tavolo in ferro,

realizzato con tanti ritagli della lavorazione delle falci. Così sono andato a vederlo e con mio grande stupore mi sono accorto che quel tavolo era fatto con tanti pezzi di scarto della lavorazione proprio della "Falci". L'emozione è stata immensa, ma ho fatto finta di niente e non ho saputo resistere. Così l'ho comprato".

Dalla stessa Borgata Pozzo, poco sopra la frazione dell'Annunziata di La Morra, veniva anche la mamma di Luciano, Rosa Corino. Tanto la famiglia di sua mamma quanto quella di suo papà vivevano nella stessa borgata, a poche decine di metri di distanza l'una dall'altra. E quei due ragazzi, anche se erano nati a dodici anni l'uno dall'altra, si conoscevano bene. Sapete come capita in queste occasioni: un saluto oggi e un complimento domani, nel giro di pochi anni il papà e la mamma di Luciano si sono fidanzati e poi sposati.

Anche la famiglia di Rosa Corino, la mamma di Luciano, nel tempo si sarebbe legata al mondo del vino. La vigna l'avevano sempre coltivata, ma a un certo punto cominciarono anche a vinificare le uve e a fare vino. Ancora oggi, i discendenti dello zio Giovanni Corino, fratello di mamma Rosa, continuano la loro attività di produttori vitivinicoli.

Da La Morra a Barolo il passo è breve

Come abbiamo visto, le origini della famiglia erano a La Morra, ma il trasferimento a Barolo avvenne abbastanza presto, quando Luciano non aveva che pochi mesi. Anche per questo Luciano si è sempre sentito "barolese" a tutti gli effetti.

Le ragioni del trasferimento da La Morra a Barolo erano legate al mestiere di papà Ottavio. Facendo il falegname e avendo maturato una bella esperienza in varie botteghe artigiane, aveva molte proposte di lavoro. E, poi, era un bravo artigiano e così i vari laboratori se lo strappavano di mano.

Papà Ottavio ricordava spesso di aver avuto la fortuna di lavorare per alcuni anni in una grande falegnameria a Savigliano, una realtà artigiana di tradizione e ben organizzata, che produceva soprattutto mobili e complementi di arredo. E realizzava mobili anche piuttosto elaborati, con varie parti scolpite e finemente lavorate. Un'esperienza questa che gli sarebbe stata utile negli anni successivi. È vero che faceva il falegname, ma nel suo lavoro rivelava

costantemente quel tocco di originalità e di approccio artistico che lo faceva apprezzare parecchio.

A Barolo cominciò a lavorare alla falegnameria Mozzone, ma ci rimase pochi anni. Scalpitava all'idea di iniziare un proprio percorso autonomo e così decise di mettersi in proprio, aprendo la sua bottega. Quelli tra la fine degli anni Quaranta e l'inizio dei Cinquanta erano tempi difficili: di lavoro ce n'era tanto, ma di soldi pochi. Ma lui dimostrò subito il suo spiccato spirito imprenditoriale.

"A Barolo, nella sua bottega, – rammenta Luciano – mio papà produceva soprattutto serramenti, ma il fatto che in paese ci fossero tante cantine che avevano bisogno del falegname nella manutenzione delle loro botti e delle loro attrezzature di cantina fece sì che si specializzasse anche in quel settore: risistemava le tine, in particolare gli sportelli di chiusura (i ghigèt come si dicono in piemontese), toglieva i tartrati dalle superfici interne, realizzava piccoli e grandi contenitori

Il centro storico del paese di Barolo negli anni '50



per il vino come mastelli, secchi, bigonce (àrbi) e altro ancora. E, poi, per questa sezione produttiva, andava spesso nella pianura tra Fossano, Savigliano e Cuneo a comprare il legno di gelso, particolarmente adatto per tali lavorazioni. E capitava che mi portasse con lui e così cominciai a girare la provincia di Cuneo. E la cosa mi piaceva molto”.

Arriva il tempo della scuola

Nel 1952, al compimento dei sei anni di età, Luciano cominciò il ciclo delle scuole elementari, frequentando i cinque anni di questo corso nel castello di Barolo.

È vero, il castello con il suo ambiente maestoso incuteva un po' di timore, ma per Luciano frequentare la scuola era stimolante. Lo incuriosiva soprattutto l'opportunità di conoscere e imparare. In breve cominciò a padroneggiare la scrittura e la lettura e questo lo faceva sentire ancora più grande di quanto non fosse.

“In quegli anni, – precisa Luciano – andavo volentieri dai miei nonni alla borgata Pozzo di La Morra. Un po' perché mia nonna Annunziata cucinava molto bene e a me già allora piaceva gustare i piatti giusti della tradizione. E poi perché mio nonno Cichin, nella stagione autunnale, mi portava per tartufi nella località Poretto, nella zona di Bricco San Biagio. Ricordo che allora ero ancora un po' gracilino e nello scorrizzare tra il cortile e i coltivi mi ero fatto male a una gamba. Così, il Cav. Cesare Borgogno, nostro vicino di casa – che per me ha sempre avuto un'attenzione particolare – aveva trovato il modo di mandarmi in colonia a Marina di Massa, in Toscana. Ci rimasi un paio di mesi in estate e imparai così bene a parlare l'italiano che quando tornai a casa non mi ricordavo più il piemontese. Per fortuna feci in fretta a riprendere le vecchie consuetudini e il piemontese tornò a essere la mia lingua prediletta”.

Alla fine del ciclo delle elementari, si trattava di passare alle scuole medie e anche per quel corso di studi, d'accordo con mamma e papà, Luciano decise di proseguire ancora a Barolo, nel castello, dove quelle scuole erano gestite dai Padri Comboniani.

Quando tutto sembrava destinato a proseguire nella normalità, a metà cir-

L'ingresso del Collegio nel Castello di Barolo



ca del primo anno delle medie, senza alcuna avvisaglia che segnalasse problemi particolari, i Padri Comboniani decisero di andarsene da Barolo, lasciando Luciano e i suoi compagni di scuola in mezzo al guado. Un fulmine a ciel sereno! Nessuno sapeva cosa fare: per qualche giorno rimase la speranza di trovare un'altra soluzione in paese, ma anche quell'ipotesi poco per volta tramontò.

Perciò, bisognava decidere. La soluzione più scontata sembrava essere quella di andare ad Alba e frequentare le medie alla Scuola Vida, ma questa soluzione non convinceva Luciano e non era nemmeno gradita alla famiglia. Mentre tutti cercavano di trovare una soluzione, Luciano scoprì che a Monforte d'Alba c'era un corso di Avviamento parificato alle medie, che tra l'altro presentava anche una particolare specializzazione per le materie agronomiche.

Luciano non ebbe un attimo di esitazione. L'idea di frequentare quella scuola di Monforte d'Alba lo stuzzicava e così – d'accordo con papà e mamma – scelse quella soluzione.

Ma il paese di Monforte d'Alba non era proprio dietro l'angolo. La distanza da Barolo era di una decina di chilometri. Non c'erano trasporti pubblici e, poi, in famiglia non c'erano mezzi di trasporto e nemmeno troppe risorse.

“Così, – precisa con orgoglio Luciano – a Monforte decisi di andarci in bicicletta: mio papà recuperò un paio di bici un po' malandate e di due incerte ne fece una efficiente. Così per due anni e mezzo, la strada tra Barolo e Monforte fu il mio tragitto di allenamento oltre che quello di andata e ritorno da scuola”.

La scuola di avviamento a Monforte d'Alba per Luciano fu strategica. In quella realtà capì quanto gli piacesse l'agricoltura e il suo lavoro. Aveva un professore di Alba, di cognome Bonardi, che insegnava agricoltura e lo fece appassionare alla materia. Man mano che frequentava, i temi della coltivazione delle piante, della produzione agricola, del lavoro in campagna gli sembravano sempre più congeniali. E in campagna, a Barolo, di lavoro tra campi, prati, filari e altri coltivi ce n'era moltissimo.

Luciano parlava poco e voleva conoscere chi aveva di fronte

Il ricordo di **Peter Dipoli**, amico di una vita



Peter Dipoli, classe 1954, è originario di Laives (BZ). Gli studi all'Istituto Agrario di San Michele all'Adige e la giovanile esperienza alla Stazione Sperimentale di Laimburg di Auer, in Alto Adige, unitamente alle origini da una famiglia contadina, lo hanno orientato al mondo del vino, come produttore e poi anche come operatore di mercato. L'Azienda Agricola Dipoli oggi ha sede a Egna (BZ). Di Luciano conserva un ricordo nitido e prezioso.

I suoi primi contatti con il Barolo risalgono ai primi anni Settanta, quando, nei suoi viaggi in Langa, incontrava con ammirazione produttori storici come Aldo Conterno di Monforte d'Alba e i Fratelli Cavallotto di Castiglione Falletto.

“Ho conosciuto Luciano – ricorda Peter – a metà anni Ottanta, nella sua cantina storica, lungo la strada che sale nel cuore del paese di Barolo. Quel periodo avrebbe portato grandi cambiamenti in quel mondo. E non solo perché nel 1986 era scoppiato lo scandalo del metanolo. Cominciava allora a manifestarsi quel confronto-scontro, anche generazionale, tra due tipologie di produttori: gli innovatori e i tradizionalisti o, per dirla con il mio linguaggio, tra gli hooligans e i classici”.

“Gli elementi che caratterizzavano gli innovatori – prosegue Peter – stavano nei diradamenti estivi anche drastici, nella produzione di vini rigorosamente “puliti” e nell’uso, a volte esagerato, della barrique. Dal canto loro, i tradizionalisti rispondevano con diradamenti meno forzati, con l’uso della botte grande, spesso purtroppo difettosa, e con un’espressione del territorio più viva e autentica”.

In quegli anni, Luciano si è trovato a lavorare e produrre i suoi vini tra questi due atteggiamenti spesso in contraddizione tra loro. Pur sottoposto a sollecitazioni da parte di entrambi, Luciano non ha mai sposato né l’una né l’altra causa, proseguendo il suo percorso autonomo, forte della sua lunga esperienza per aver lavorato almeno vent’anni prima alla Giacomo Borgogno e poi alla Marchesi di Barolo.

“In lui e nel suo modo di affrontare la produzione in vigna e in cantina – precisa Peter – ha prevalso sempre il suo “orgoglio nascosto”, un atteggiamento che aveva tratto un po’ dal suo carattere e un po’ dalla sua costante ricerca segnata dai frequenti viaggi in Borgogna. Con ammirevole lucidità ha tracciato un percorso tutto suo, senza farsi coinvolgere nelle polemiche e senza esaltarsi troppo quando i risultati raggiunti glielo avrebbero permesso”.

Con gli anni, la situazione nel vino albese si è poco per volta stabilizzata grazie alla positiva contaminazione tra le due correnti di produttori: tante contese sono sfumate e hanno preso il sopravvento una filosofia produttiva e uno stile di lavoro che sono risultate la sintesi tra quelle posizioni così divaricate.

“In questa evoluzione – sottolinea Peter – Luciano è venuto fuori vincitore, ma di una vittoria che non ha mai sbandierato ai quattro venti, ma ha tenuto per sé, per quell’orgoglio nascosto che lo ha ispirato in tutte le sue espressioni. Di carattere schivo, per certi versi essenziale, al primo incontro non si faceva facilmente coinvolgere. Parlava poco e voleva conoscere chi aveva di fronte. Quando poi la confidenza prendeva il sopravvento, diventava un’altra persona: si apriva al suo interlocutore e quell’apparente semplicità diventava quella di un uomo ricco di personalità e complessità di pensiero. Solo un uomo così profondo poteva accompagnare la vigna e la cantina a produrre un Barolo straordinario come il suo Cannubi Boschis 1990, che ho sempre ammirato”.

Quel bel ragazzo di campagna

Per tutto il periodo della fanciullezza e dell’adolescenza, finanche la prima gioventù, Luciano parlava sempre poco. Quando camminava per le strade in paese, le ragazze se lo mangiavano con gli occhi. Era un bel ragazzo, ma lui non dava troppa confidenza. Già allora era un tipo riservato, che difficilmente frequentava i luoghi di aggregazione del paese come il bar o la piazza. Non teneva questi atteggiamenti per darsi importanza, ma perché era così di natura. Anzi, quando qualcuno aveva bisogno di qualcosa, Luciano si faceva in quattro per aiutarlo.

A Barolo, poi, la famiglia di Luciano abitava nel centro storico, vicino alla cantina Giacomo Borgogno. Perciò, il Cav. Cesare Borgogno ovviamente lo conosceva e si era accorto della sua particolare propensione per la terra, l’agricoltura e le attività connesse. Aveva intuito subito che per la sua azienda Luciano sarebbe stato un elemento positivo e così fece di tutto per convincerlo ad andare a lavorare da lui.

“Il Cav. Borgogno era talmente interessato a me che aveva coalizzato nella sua azione di convincimento anche mio papà. Ogni giorno, quando tornavo da scuola, mio papà mi ricordava che <il cavaliere> aveva chiesto di me e mi aspettava per un nuovo incontro. Quel costante lavoro ai fianchi poco per volta diede i suoi frutti e, al termine degli anni dell’Avviamento, mi convinse ad andare a lavorare alla Cantina Giacomo Borgogno. Sono tanti i ricordi di quegli anni. Uno per esempio mi riporta al 1963. Avevo appena 17 anni e lavoravo già alla Borgogno. Ricordo che a novembre di quell’anno tutti noi dipendenti di quella cantina fummo convocati in Comune a Barolo per una riunione sui temi del vino. Fu proprio in quell’occasione che arrivò la notizia che a Dallas, negli Stati Uniti, era stato assassinato il presidente americano John Kennedy. Era il pomeriggio del 22 novembre 1963 e la mia piccola realtà si coinvolgeva con quella del mondo intero”.

La bella spensieratezza degli anni dell’infanzia e dell’adolescenza era finita. Cominciava l’età della ragione e della maturità, con le sue opportunità molto più impellenti e concrete.

Luciano e il fratello Bruno





La gioventù

Il primo lavoro e le prime soddisfazioni

“Nel 1963, l'ingresso nella cantina Giacomo Borgogno & Figli e l'inserimento in quella struttura produttiva furono così facili e veloci che non mi resi conto della fortuna che avevo avuto. Me ne sarei accorto nei mesi e anni successivi, da un lato per quella sottile invidia che vedevo negli occhi dei miei amici, dall'altro per la grande considerazione che la Borgogno riscuoteva nel mondo dei suoi clienti e consumatori”.

Luciano Sandrone lavorava in una delle migliori cantine della zona, una realtà di grande prestigio, ammirata e apprezzata, che produceva vini di gran qualità. In quell'azienda, tutti coloro che vi lavoravano avevano un atteggiamento professionale nelle varie fasi produttive, dalla vigna alla cantina, dall'accoglienza fino all'organizzazione del mercato.

C'era una grande attenzione sia a favore di chi lavorava, sia a favore di chi arrivava in azienda per le ragioni più svariate. Chiunque andasse a visitare la Borgogno, quando se ne ripartiva portava con sé un omaggio preparato apposta per lui.

Oltretutto, non era una cantina di grandi dimensioni e questo fatto rendeva le attenzioni ancora più gradite.

Dal punto di vista operativo, era essenziale che ogni lavoratore sapesse fare un po' di tutto. Bisognava sapersi destreggiare e impegnarsi in tutte le fasi della produzione.

“Per quel che mi riguarda, – ripensa Luciano – ricordo che in certi periodi dell'anno accompagnavo il fratello di Franco Boschis, Osvaldo, a fare le consegne dei vini presso i clienti migliori. L'azienda era dotata di un Leoncino, un autocarro di media dimensione prodotto in quegli anni dalla Officine Meccaniche OM di Brescia. Per esempio, quando andavamo da Paissa a Torino, in Piazza



Luciano durante il servizio militare



San Carlo, ci accoglievano come ospiti di riguardo. Addirittura scaricavamo un camion intero tra damigiane, cassette di bottiglie e grandi formati. E la loro accoglienza era sempre speciale. Ho ancora nelle orecchie il loro saluto: «Oh bene. Voi della Borgogno siete arrivati. Venite che la colazione è pronta. Sarete partiti presto stamattina...»».

Dalla Giacomo Borgogno alla Marchesi di Barolo

“Alla Cantina Borgogno – prosegue Luciano – mi trovavo davvero bene e anche per questo non ebbi mai la tentazione di tornare a casa a fare il mestiere di mio papà. Me ne accorsi negli anni seguenti: quella a Casa Borgogno per me fu un’esperienza fondamentale. Ero giovane e tutte le novità mi coinvolgevano. Quando ripenso a quegli anni mi viene il dubbio di non aver imparato tutto quello che avrei potuto. Allora tutto mi affascinava e mi incuriosiva: il lavoro era importante, ma non era tutto. Lavorare alla Borgogno mi apriva tante porte: in paese (pallone elastico e calcio), ma anche fuori dai confini comunali. Non era facile spostarsi da Barolo, ma con la complicità della famiglia Borgogno ogni tanto mi riusciva anche quello”. Lavorare in una piccola struttura significava occuparsi di tante cose. È vero che come primo impegno Luciano lavorava in cantina, ma un po’ per necessità e un po’ per la sua indole eclettica finiva per occuparsi anche della parte agricola. Era facile quindi che, tra un lavoro e l’altro in cantina, trovasse il tempo per andare nei filari a vedere come procedesse la stagione e magari a dare una mano anche nelle varie fasi di coltivazione.

Addirittura, Luciano era entrato così profondamente nella fiducia del titolare, che sovente toccava a lui andare ad Alba a fare gli acquisti necessari alla cantina e all’azienda agricola.

“A proposito di vigneti, – i ricordi di Luciano si infittiscono – alla Borgogno erano davvero ben organizzati in confronto ad altri produttori del tempo. Addirittura il Cav. Borgogno aveva acquistato una stalla, dalla quale ricavava il letame da spargere nei filari e negli altri coltivi per le concimazioni organiche. Così, anche in agricoltura e, più specificatamente, in viticoltura, imparai a fare un po’ di tutto, dalla concimazione alla cura delle piante, dalla potatura fino alla vendemmia”. Man mano che imparava e s’impratichiva, Luciano capiva che il lavoro agri-

colo gli piaceva davvero. Gli dava soddisfazione vedere le piante svilupparsi e crescere, i grappoli maturare, le vigne cambiare il colore delle foglie con la stagione che progrediva e l’inverno che si avvicinava.

Nel 1966, compiuti vent’anni, Luciano ricevette la cartolina di precetto e, suo malgrado, dovette partire per il servizio militare. Dopo aver trascorso a Cuneo il periodo del Centro di Addestramento Reclute, la sua destinazione definitiva fu Ulzio, in alta Val Susa.

Intanto, il suo lavoro alla Borgogno cominciava a incuriosire altre cantine della zona. Anche se allora i vari imprenditori avevano a disposizione parecchia manodopera, tuttavia – se c’era un uomo valido – tutti cercavano di accaparrarselo.

Perciò, quando tornava a casa in licenza, erano frequenti le proposte per cambiare cantina.

“Chi insisteva più di tutti – ricorda Luciano – era Felice Scarzello della Marchesi di Barolo. Faceva di tutto per incontrarmi. Avrebbe voluto che al mio ritorno da militare lasciassi la Borgogno per andare a lavorare nella loro cantina. Anche quella era un’azienda di prestigio, addirittura di dimensioni maggiori rispetto alla Borgogno e questo “filo serrato” che mi faceva Felice Scarzello mi lusingava. E, poi, anche quest’azienda aveva sede a Barolo e questo non mi avrebbe più di tanto cambiato la vita”.

Alla Marchesi di Barolo la responsabilità di cantina era affidata a Giuseppe Scarzello (lontano parente di Felice e zio di Giorgio Scarzello, la cui famiglia aveva una piccola cantina). Tutti lo conoscevano come “Pinòto”, il suo nome tradotto in piemontese. Era ancora in forze, ma le sue primavere cominciavano a essere numerose e nel giro di qualche anno sarebbe andato in pensione. Il progetto di Felice Scarzello era chiaro: Luciano avrebbe dovuto ambientarsi, impratichirsi e poi prendere il posto di “Pinòto” nella responsabilità dei lavori di cantina.

Naturalmente la proposta e le prospettive non solo economiche erano piuttosto allettanti, ma aveva ancora qualche dubbio sull’opportunità di lasciare la Cantina Borgogno per passare alla Marchesi di Barolo. Il paese era piccolo e Luciano mal tollerava i pettegolezzi. E temeva che una scelta di questo tipo ne avrebbe scatenati parecchi.

Luciano al lavoro nei filari a Barolo



Luciano era “*aiman come ‘r bitir*” (morbido come il burro), ma se facevi qualcosa che non andava...

Il ricordo di **Bruno Ariano**, consulente di fiducia per le macchine enologiche



Bruno Ariano è già di suo un personaggio: estroverso, chiacchierone, coinvolgente: l'identikit del perfetto venditore. Ma non è un personaggio solo commerciale. Tutt'altro. Nato a settembre del 1943, poco dopo l'armistizio, Ariano a 15 anni masticava già le materie relative alle macchine enologiche alla OMECC di Canelli. In pochi anni, esperienza e conoscenze sono cresciute a tal punto da fondare una sua officina, la AROL. Superati i quarant'anni cambiò di nuovo vestito, iniziando a rappresentare varie case produttrici di macchine enologiche. Anche nella nuova veste proseguì il suo stile di lavoro, continuando a visitare i clienti per verificare i problemi e risolverli e intuire nuove necessità. Anche con Luciano è stato così. Lo ricorda bene e ce ne ha parlato con piacere.

“Con tutte le mie conoscenze e i miei contatti, <mi son sempe stò mach ‘n manovò> (sono sempre stato solo un manovale). – così esordisce Bruno Ariano nel piemontese colorito di Canelli – E questo, Luciano lo apprezzava perché voleva ragionare con chi fosse pratico di macchine enologiche. E io, Luciano lo conoscevo da tempo, fin da quando lavorava alla Marchesi di Barolo. Già allora si capiva che aveva le idee chiare e voleva affermarle”.

“Poi, quando ha avviato la sua cantina, – precisa Ariano – mi ha voluto al suo fianco. Lui era pratico del lavoro e capiva che in me poteva trovare un supporto adatto ai suoi bisogni. E così la nostra collaborazione è iniziata con l'acquisto di qualche vasca di acciaio e qualche botte. Io ero abituato a lavorare con grandi aziende, che producevano milioni di bottiglie. Con i piccoli produttori era diverso. Non dovevi solo fare discorsi tecnici o commerciali. Bisognava farli ragionare, perché non facessero il passo più lungo della gamba e poi andassero in difficoltà”.

Riprendendo con il suo simpatico dialetto canellese, ci ricorda come Luciano fosse “*aiman come ‘r bitir (morbido come il burro)*”, ma se facevi qualcosa che non gli andava, confrontarsi con lui diventava difficile. “Aveva un carattere deciso e voleva quello che riteneva giusto. E dovevi farti in quattro per accontentarlo. E io lo facevo con piacere perché sapevo che avevo davanti un uomo con le idee chiare e dal credo irriducibile. Ma quando tutto filava liscio, era un signore: riconosceva che avevi lavorato bene e ti faceva sentire orgoglioso”.

C'è qualche vino di Luciano che lei apprezzava più di altri?

“Con Luciano non sbagliavi mai. Che fosse Barolo oppure Barbera d'Alba, era sempre il massimo. Una cosa di Luciano mi ha sempre meravigliato: quando ti faceva assaggiare un suo vino era sempre un prodotto ineccepibile quanto a qualità, piacevolezza ed eleganza”.

“Ricordo che all'epoca – Ariano conclude con stupore – non riuscivo a capire come avessi potuto vendergli macchinari per l'imbottigliamento che avevo tra le mie rappresentanze. In queste zone, tanti produttori avevano la linea che andava per la maggiore (ad esempio come etichettatrice tante volte c'era una macchina molto popolare, tanto per capirci). Lui invece ha scelto la mia anche se non era ancora così riconosciuta nel settore. Poi ho capito il perché! Me lo ha detto lui: io ero il suo punto di riferimento, di me si fidava, perché quando c'era un problema io intervenivo subito anche facendo muovere la casa di produzione. Per lui il mio modo di fare contava molto. Magari discutevamo, ci accapigliavamo, tiravamo la contrattazione per le lunghe, ma quando si prendeva la decisione, la soddisfazione era di tutti.

Cambiare per migliorare e crescere

Ripensando a quegli anni Luciano ha come un moto di orgoglio: “Durante il servizio militare, decisi di lasciare la Cantina Borgogno e passare alla Marchesi di Barolo, anche perché allora la ferma di leva durava parecchio e io non volevo tenere in sospeso la Borgogno nella prosecuzione dei suoi lavori. Il 3 aprile 1967 accettai la proposta del Cav. Felice Scarzello che aveva usato tutti gli argomenti per convincermi. Non solo i temi del lavoro. Mi aveva promesso, per esempio, che mi

Vecchia foto panoramica del paese di Barolo



Barolo - Scorcio Panoramico

avrebbe portato a Torino, allo stadio, a vedere le partite della Juve o che mi avrebbe coinvolto quando andava a visitare i clienti. Tutte promesse mantenute”.

Con il Cav. Scarzello si era addirittura confrontato sulla possibilità di andare in Francia a visitare la regione della Borgogna, la cui viticoltura era già allora la più coerente con quella di Langa. L'idea di fare un viaggio in Borgogna lo stuzzicava da matti e il Cav. Scarzello lo aveva capito e sovente lo incitava ad andarci perché – diceva – che avrebbe visto un mondo della vite e del vino molto più organizzato di quello che c'era allora in Langa.

E, poi, a Luciano piaceva l'idea di andare al ristorante, conoscere i piatti un po' più innovativi rispetto a quelli di casa, gradiva anche uscire dall'ordinarietà delle ricette tradizionali, amava soprattutto degustare vini di altre zone. Ne era talmente affascinato che si prefigurava di investire parte dei soldi che avrebbe guadagnato con il suo lavoro.

Lo incuriosivano anche i viaggi che facevano il Cav. Scarzello e Norma, la sua Signora. Andavano spesso ad Abano Terme e in altri centri termali. Il Cavaliere univa l'utile al dilettevole: si rilassava, faceva le cure termali, ma nel frattempo andava anche a visitare i clienti di quelle zone. E ben presto Luciano si trovò coinvolto anche in queste situazioni e le ricorda con piacere: *“Vista la mia gioventù, toccava a me accompagnarli con l'auto dell'azienda a destinazione e poi andare a riprenderli”.*

Gli anni Sessanta e le denominazioni di origine

Nel frattempo, nel 1966, precisamente il 23 aprile, veniva emanato il decreto del Presidente della Repubblica Giuseppe Saragat che riconosceva la Doc (Denominazione di Origine Controllata) al Barolo. Si capì subito che quello sarebbe stato un passo importante. Finalmente, dopo la parziale esperienza coincisa con il riconoscimento del Barolo come Vino Tipico di Pregio avvenuto nel lontano 1933, la qualità dell'origine e i caratteri preziosi del Barolo venivano sanciti ufficialmente. La legge che istituiva tali Denominazioni era solo del 1963, la n° 930, ma aveva stimolato le zone e i vari interpreti qua e là per l'Italia ad approfittare di questa opportunità di tutela e valorizzazione.

A partire da quella data la zona del Barolo cominciò a pullulare di attività e di iniziative volte da un lato a organizzare con efficacia l'impostazione del settore e

il meccanismo di controllo della qualità e dell'origine e, dall'altro, a valorizzare in modo concreto le produzioni viticole ed enologiche che si ottenevano dalle colline di quegli undici paesi di Langa, alla destra del fiume Tanaro, con il comune di Barolo che faceva da capofila.

Intanto, anche nel nuovo lavoro in Marchesi di Barolo, Luciano continuava a comportarsi come quando era da Giacomo Borgogno. La “Marchesi” era un'azienda più grande e anche più strutturata, ma comunque anche nella nuova mansione doveva saper fare un po' di tutto.

Trascorreva in cantina la maggior parte del tempo, ma allo stesso modo continuava a frequentare con piacere le vigne e ci andava quasi sempre con il Cav. Felice Scarzello. Per loro due la vigna era lo spazio prediletto e questa loro forte passione per il vigneto da un lato li contagiò e dall'altro ne rafforzò sempre di più la sinergia.

La nostalgia di Luciano è grande nel ricordo di quegli anni: *“Ai primi di giugno, il Cav. Scarzello mi chiedeva quasi ogni giorno a che punto fosse la*



Luciano tra le botti per la maturazione del Barolo

fioritura del Nebbiolo, come promettesse la vigna anche pensando ai vini che si sarebbero potuti ottenere”.

Poi, si fa serio e torna a pensare al lavoro in cantina: *“Tra quelle botti ho trascorso i primi quattro anni di lavoro insieme a Pinòto Scarzello. Con lui la collaborazione si è rivelata preziosa: era metodico, puntiglioso e soprattutto non era geloso delle sue conoscenze. Perciò mi insegnava e io apprendevo, cercando di mettere in pratica i suoi consigli. Così, il passaggio dalla Borgogno all’Opera Pia (così veniva chiamata in modo familiare la Marchesi di Barolo nel ricordo del suo passato) non mi creò alcun problema”.*

D’altronde, nella nuova azienda – più grande e più strutturata – lavoravano tante persone e anche le prospettive di crescita e di carriera gli sembravano più promettenti. Soprattutto, strinse nuove amicizie, in particolare quelle con Carlo Capra e Mario Corino.

Così, ebbe tempo e modo di impraticarsi e di prendere in mano la situazione. Il ruolo del cantiniere, allora, era strategico. L’enologo aveva la sua funzione organizzativa e di orientamento, ma l’attività di chi eseguiva i lavori



Luciano insieme a Mario Corino, Carlo Capra, Enzo Viberti e Fazio Filippo

e passava tutto il tempo a contatto con i vini in lenta evoluzione risultava straordinariamente importante.

Alla Marchesi di Barolo l’enologo di quegli anni era Sergio Sandri: arrivato da giovane in azienda, subito dopo l’enologo Paschina, vi sarebbe rimasto fino agli anni Settanta. Negli ultimi tempi, però, l’azienda cominciava a immaginare per sé stessa un ruolo strategico e di primo piano nel mondo del Barolo e del vino albese. Pertanto, Piero Scarzello – che nel frattempo era subentrato al Cav. Felice alla presidenza della cantina – aveva chiesto un supporto tecnico-organizzativo all’enologo Renato Ratti, figura di spicco dell’ambiente vitivinicolo piemontese, con una lunga esperienza nel mondo del vino.

A questo proposito, tornano puntuali i ricordi di Luciano: *“Ogni tanto vedevo Renato Ratti arrivare in cantina, frequentarne i locali, incontrarsi con i titolari. Sentivo anche i loro ragionamenti sullo sviluppo futuro. La consulenza di Renato Ratti, da quanto ho potuto capire, fu essenziale non solo per migliorare la situazione contingente, ma anche per ragionare su una nuova figura tecnica in grado di accompagnare la Marchesi di Barolo nel suo sviluppo futuro”.*

E in effetti i risultati non si fecero attendere. È vero che ci fu ancora un breve periodo intermedio nel quale l’azienda usufruì di un altro supporto tecnico, quello dell’enologo Palladino, ma presto giunse la soluzione definitiva, quella prefigurata dal lavoro di Renato Ratti.

E fu così che venne coinvolto come responsabile tecnico dell’azienda un giovane enologo di Gallo Grinzane, Roberto Vezza, che si sarebbe poi rivelato “la persona giusta al posto giusto”, rimanendo per tanti anni in azienda e favorendo e accompagnando lo sviluppo definitivo della Marchesi di Barolo. Tra Roberto Vezza e Luciano si instaurò subito un rapporto di piena fiducia e collaborazione, che si protrasse a lungo nel tempo e che permise all’azienda di crescere su basi solide e di contare su una prospettiva di sviluppo di grande respiro.

A dire il vero, in Marchesi di Barolo c’era ancora un’altra figura la cui attività si rivelò di estrema importanza, quella del ragioniere Franco Vivaldo. Originario di Dogliani, fu il perno organizzativo e di mercato che contribuì a uno sviluppo sempre più globale dell’azienda.

I giovanissimi Luciano e Mariuccia



L'altra metà del cielo

Intanto era successo qualcosa di inatteso. A un tratto lo sguardo di Luciano si spalanca e lascia trapelare nuove emozioni: *“Mariuccia Allario, al secolo Maria Giuseppina, mia moglie, è l'altra metà del mio cielo. L'ho conosciuta verso la fine del 1966. Lei non era di Barolo e nemmeno dei paesi immediatamente vicini”*.

Mariuccia, infatti, era nata nel 1950 a Cuneo da una famiglia di Murazzano, in quell'Alta Langa dedita soprattutto all'allevamento del bestiame con una predilezione particolare per le pecore. Dal loro latte, su quelle colline si produceva già allora un tipico formaggio fresco che negli anni Novanta del Novecento avrebbe poi assunto la denominazione di “Murazzano”, proprio come il paese.

Mariuccia era arrivata giovanissima a Barolo per lavorare nella casa privata del Cav. Cesare Borgogno e della moglie Maria Chiavassa. A Casa Borgogno era giunta nell'aprile del 1966. Nonostante la sua giovane età – aveva appena 16 anni – aveva subito rivelato una gran voglia di fare, dimostrando nei fatti di saper tenere la casa in perfetto ordine. D'altra parte, a casa sua, a Murazzano, aveva ricevuto i giusti insegnamenti dai suoi genitori Rina ed Eugenio, e non stava facendo altro che metterli in pratica.

La sua era una famiglia semplice, alla buona e neppure troppo benestante, come capitava in tante case dell'Alta Langa di allora. Quando arrivò a Casa Borgogno, rimase sbalordita per la bellezza dell'abitazione, la ricchezza dei particolari, la magnificenza dei mobili e delle suppellettili.

Per raccontare come lui e Mariuccia si siano conosciuti ci affidiamo di nuovo alle parole di Luciano:

“Anche mia mamma frequentava Casa Borgogno per via di una collaborazione saltuaria che faceva con una certa signora Ida, che era la nipote dei signori Borgogno. Così, mia mamma e Mariuccia si conobbero, iniziarono a familiarizzare e, dopo qualche mese, mia mamma invitò Mariuccia a venire a trovarla a casa nostra. Quando venne la prima volta a trovarci, io non c'ero. C'era soltanto mio fratello Bruno. Di me non conosceva nulla. Sapeva solo che mia mamma, oltre a Bruno, aveva anche un altro figlio”.

Mariuccia e Luciano si conobbero qualche mese dopo e, nell'occasione,

Mariuccia nel suo paese natale di Murazzano



l'esito dell'incontro non fu dei più esaltanti: lei era estroversa, solare, chiacchierava volentieri (era un po' “bertavela” come ama definirsi lei stessa). Lui invece era riservato, parlava poco, “stava un po' sulle sue” come si dice da queste parti. Agli occhi di chi non lo conosceva poteva anche apparire scontroso o fin troppo riservato.

Di solito non era così. Ma in quel periodo viveva in uno stato d'animo momentaneo che lo rendeva “ombroso”. E aveva le sue ragioni. Infatti, tornato da militare, aveva scoperto che sua mamma aspettava un altro figlio e la cosa in un certo senso lo aveva infastidito. Ma non per gelosia di quel fratellino che stava per arrivare. La vedeva come una situazione fuori luogo e pensava



Luciano ragazzino

che forse quel bambino – arrivando in una famiglia dove c'erano solo fratelli adulti – probabilmente non si sarebbe trovato bene.

All'atto pratico, poi, non è stato così.

“Anzi – precisa Luciano – con mio fratello Luca non ci furono mai problemi e la sinergia tra di noi fu sempre bella e avvincente”.

L'incontro tra Luciano e Mariuccia

L'incontro con Mariuccia si rivelò ben presto promettente. È vero che i loro caratteri erano molto diversi, ma poco per volta si integrarono. Anzi, per entrambi questo incontro fu un vero e proprio arricchimento. In fretta capirono che erano di gran lunga più numerose le situazioni che li univano rispetto a quelle che li dividevano.

Così, dopo un paio di anni, precisamente il 20 aprile 1969, si sposarono. Erano entrambi giovanissimi: Luciano aveva 23 anni e Mariuccia ancora di meno. Ma avevano già le idee chiare. Sapevano che dall'unione di due caratteri così differenti, ma facili da integrare, sarebbe potuto scaturire una bella storia. E così è stato.

“Appena sposati, – ricorda Luciano – siamo andati ad abitare nel cuore del paese di Barolo, in una casa di proprietà della famiglia Abbona che si trovava a due passi dal castello marchionale, proprio dove adesso ha la sua sede il Museo dei Cavatappi. In quella casa – quando avevo iniziato a lavorare alla Marchesi di Barolo – c'era un'altra azienda vitivinicola sempre di proprietà della famiglia Abbona, ma la stavano poco per volta dismettendo. Naturalmente, io cercavo una sistemazione autonoma rispetto alla mia famiglia di origine e quella soluzione ci parve la più adeguata alle nostre esigenze e alle nostre possibilità”.

L'anno 1969 era destinato rivelarsi prodigo di novità positive e così a settembre di quell'anno anche Mariuccia incominciava a lavorare alla Marchesi di Barolo. Poter contare su due stipendi dava loro tranquillità anche in vista dei possibili sviluppi futuri. E, poi, erano fatti tutti e due per il lavoro e questa situazione finì per consolidare ulteriormente la loro unione.

Ma la novità più importante doveva ancora arrivare e si concretizzò un anno e mezzo dopo il loro matrimonio. Il 3 ottobre 1970 nasceva Barbara, la loro figlia.

Luciano e Mariuccia ritratti nel giorno del loro matrimonio



A questo punto, si sentivano ancora più responsabilizzati a fare e a fare bene. Non c'erano più solo loro due a condividere la vita. Si era aggiunta quella figlia alla quale volevano riservare un futuro di belle promesse.

Intanto, il vino Barolo aveva ripreso a camminare. Il riconoscimento della Doc aveva messo dei punti fermi che prima non esistevano oppure erano frutto solo dell'accordo tra privati. Il Decreto del 23 aprile 1966 portava con sé un Disciplinare di produzione, nel quale erano sintetizzate le regole principali per produrre Barolo: la zona di produzione, il vitigno, la quantità di uva che si poteva produrre a ettaro, la resa dell'uva in vino, la durata della maturazione e poi i caratteri fisico-chimico-organoleptici che dovevano trovarsi nel prodotto pronto al consumo. Tutte regole che nel precedente riconoscimento a Vino Tipico degli anni Trenta non comparivano se non in maniera sfumata: quel decreto definiva solo la zona di origine delle uve e il vitigno, anche allora il Nebbiolo. Ma non impartiva ulteriori norme e questo lasciava ai vari produttori ampia libertà di interpretazione. La legge degli anni Venti che istituiva i Vini Tipici aveva previsto la possibilità che i produttori di ogni “Vino Tipico” potessero costituire un Consorzio di Difesa del Vino Tipico di Pregio e che a questo spettasse il compito di dettagliare meglio le regole della produzione. Per distinguere il vino prodotto dalle aziende aderenti a tale Consorzio rispetto alla generalità della produzione, l'organismo consortile poteva ideare e concedere in uso ai produttori associati un marchio di qualità da apporre sulle singole bottiglie.

Per quanto concerne il Barolo, l'esperienza maturata nel suo Consorzio (costituito in sinergia con il Barbaresco nel 1934) era confluita nel nuovo disciplinare di produzione. La Denominazione di origine aveva risvegliato l'interesse attorno al Barolo e al suo mondo, un percorso di vitalità che non si sarebbe più interrotto.



La scelta

L'esperienza maturata sul campo e la produzione del primo Barolo

Se la Cantina Giacomo Borgogno aveva rappresentato per Luciano il battesimo nel mondo del vino quasi come *“quel primo amore che non si scorda mai”*, la permanenza alla Marchesi di Barolo segnò il periodo della crescita e della piena maturità.

In questa storica azienda di Barolo rimase per un periodo piuttosto lungo, ben 23 anni, dal 1967 al 1990. C'era entrato che aveva appena 21 anni e ne è venuto via in età ben più matura, quando la consapevolezza di ciò che voleva era concreta e autorevole. Per Luciano, la Marchesi di Barolo è stata come l'arena di allenamento, nella quale è cresciuto con la giusta gradualità affinando la sua capacità interpretativa, accompagnato da tanti altri operatori, tecnici e non, che conoscevano il loro mestiere e lavoravano con passione per il conseguimento dei risultati migliori.

“In azienda – ricorda Luciano – mi occupavo soprattutto dei lavori di cantina. Dopo un periodo di addestramento e di crescita professionale, poco per volta ho potuto sostituire il mio maestro di quegli anni, quel Pinoto Scarzello che era il vecchio cantiniere e che – quando sono arrivato alla Marchesi di Barolo – mi aveva accolto e aiutato ad ambientarmi. Come si conveniva a quei tempi, però, non mi occupavo solo della cantina. L'azienda era grande e complessa. I settori di lavoro erano tanti ed era fondamentale occuparsene a 360 gradi. D'altronde era essenziale anche per me imparare tante cose. Così, dedicavo il mio tempo anche a numerose altre attività: in certi momenti capitava anche di dover fare da autista per i titolari, poi davo un'occhiata ai vigneti e alle varie fasi della loro coltivazione e questo era l'impegno che mi piaceva e coinvolgeva di più. Soprattutto nei primi anni della mia permanenza in Marchesi di Barolo, nel settore vitivinicolo la ricerca della sinergia tra vigneto e cantina non era così comune. Era quasi come



una “rivoluzione copernicana”, ma negli anni successivi sarebbe diventata una pratica abituale”.

Poi, era compito di Luciano seguire la manutenzione di tutto il complesso delle cantine di Via Roma, un manufatto storico, molto prestigioso, dove la storia asseriva che vi fosse stato prodotto il primo Barolo ai tempi dei Marchesi Falletti, i primi proprietari. Proprio per il fatto di essere una costruzione storica aveva maggior bisogno di manutenzione rispetto a quella situata in Via Alba, che era stata costruita in un’epoca molto più recente.

Sollecitato anche dal Cav. Felice Scarzello, continuava a frequentare le vigne e le cantine di Francia, in particolare della Borgogna. A Luciano interessava



Vigneti a Montrachet in Borgogna

vedere e capire come lavoravano in viticoltura ed enologia in quella parte della Francia così affine al territorio viticolo delle Langhe. Man mano che ci tornava, il gruppo di coloro che lo accompagnavano si irrobustiva. Ci sarebbe andato più volte negli anni Ottanta con tanti amici come il geometra Burzio, Aldo Vacca, Roberto Vezza, Fulvio Prandi e altri ancora. Spesso al gruppo si aggregava anche suo fratello Luca. Proprio in quegli anni, avrebbe avuto la fortuna di visitare, grazie all’amico Fulvio Prandi, la Romanée Conti e questo fatto lo galvanizzava particolarmente.

Il cambio di marcia del Barolo

Intanto gli anni passavano. Finito il decennio dei Sessanta, iniziava quello successivo. Il mondo del Barolo continuava nella sua evoluzione positiva. L’arrivo della denominazione di origine aveva ravvivato la situazione, ripristinando quell’entusiasmo che aveva caratterizzato l’ultima fase dell’Ottocento e i primi quindici anni del Novecento. Poi, nel 1915 era stata la “Grande Guerra” a spegnere le illusioni, portando via tanti giovani dalle campagne e privando l’agricoltura – viticoltura compresa – di quelle forze lavoro che erano alla base dello sviluppo. Le cose per il vino di qualità e origine sarebbero andate sempre peggio anche nei decenni successivi, non solo per l’arrivo del ventennio fascista, ma soprattutto per quella politica autarchica che avrebbe privilegiato le produzioni agricole utili a “nutrire le pance degli Italiani”. Infine, la situazione si sarebbe fatta tragica con lo scoppio della seconda guerra mondiale.

I disastri di un trentennio complicato e contraddittorio avrebbero lasciato gravi conseguenze anche nei decenni successivi. Così anche la ricostruzione si era rivelata una fase piena di difficoltà. Seppure affrontata con piglio deciso, avrebbe avuto bisogno di tempi lunghi per sanare gli errori del passato e mettere le basi per lo sviluppo futuro.

Nella realtà, anche la qualità delle annate era stata alterna, con eventi di grande livello seguiti a ruota da altri decisamente più critici. Emblematiche sono state le vendemmie dei primi anni Settanta: il 1970 e il 1971 avevano generato vini di gran qualità e di lunga resistenza al tempo, ma subito dopo il 1972 si sarebbe rivelato talmente negativo da costringere il mondo del Barolo e del Barbaresco a decretarne il totale declassamento per mancanza dei caratteri qualitativi minimi, rinunciando all’intera produzione.

Con l'arrivo degli anni Settanta, cresceva in Luciano la convinzione della grandezza del vino Barolo, uno *status* identitario che in Italia aveva già fatto breccia, mentre continuava a faticare a livello internazionale. Non sapeva ancora bene “cosa avrebbe fatto da grande”, ma l'idea di partecipare al processo produttivo del Barolo lo stuzzicava. Non aveva ancora preso decisioni, ma a livello inconsapevole probabilmente era già pronto a scommettere sul futuro di questo vino.

“Nel 1974 – ricorda Luciano – per una fortunata coincidenza mi è venuta l'occasione di condurre il mio primo vigneto per metà di Nebbiolo e per metà di Dolcetto. Lo vendeva un mio lontano parente e io non me lo sono lasciato scappare. La vigna era situata a Barolo in una bella posizione, lungo la strada in direzione del paese di Monforte d'Alba. Nonostante questo acquisto, in me era lontana l'idea di avviare la mia azienda. In quel momento non faceva ancora parte dei miei piani. Preferivo pensare che quell'acquisto fosse dettato più da una esigenza hobbistica. Mi interessava provare, sperimentare; tutt'al più divertirmi e

Luciano e la sua bottiglia di Dolcetto d'Alba con la maschera di Torino, Gianduja



confrontarmi con il resto del mondo. Soprattutto volevo cercare di lavorare come facevano in Borgogna, pur nel rispetto delle giuste differenze che esistevano tra le due zone. Continuando a frequentare quella regione avevo provato a immaginare cosa sarebbe potuto succedere se avessi tradotto quello stile nella nostra realtà viticola. Non mi incuriosiva solo migliorare la produzione delle mie colline, ma anche capire quali effetti ne sarebbero scaturiti nella nostra zona e tra i vari produttori”.

L'idea di dedicare il suo tempo libero e la sua voglia di sperimentare il lavoro in quella vigna lo affascinava sempre di più: poco per volta stava razionalizzando i suoi progetti. In quel momento voleva solo produrre uva Nebbiolo di gran qualità, vinificarla, farne un bel vino Barolo e poi, gradatamente, venderlo. Con i soldi guadagnati avrebbe potuto proseguire le sue ricerche, continuare a crescere, approfondire le conoscenze e – perché no? – divertirsi per esempio frequentando i ristoranti alla moda e più prestigiosi.

Il primo Barolo di Luciano

I ricordi si affollano e Luciano racconta: “La mia prima vigna di Nebbiolo da Barolo non era grande, poco più di un ettaro e la sua struttura d'impianto era ancora in discreta efficienza al punto che se ne poteva ottenere subito una buona produzione. Nelle varie stagioni dell'anno eseguivo personalmente le operazioni colturali utilizzando quel poco tempo libero che un lavoro impegnativo come il mio mi lasciava. Già in quel 1974 la vigna fruttificò bene, anche se le attività colturali non erano facili da condurre. Con il sistema di propagazione che allora era ancora in voga – la propaggine – non era facile capire da quale pianta scaturisse la produzione. Molte parti dei filari erano costituiti da una sorta di tralcio molto lungo che, proprio in virtù della propaggine, non aveva soluzione di continuità. Anche per questo, si facevano potature lunghe e sui nuovi tralci che spuntavano non era facile applicare la pratica del diradamento, che avevo visto eseguire in Borgogna. Ma quella del diradamento estivo era una pratica che già allora volevo attuare a tutti i costi, soprattutto allo scopo di equilibrare la quantità dei grappoli d'uva presenti sulla pianta”.

Nel frattempo, Luciano e la famiglia avevano trasferito l'abitazione dal centro di Barolo in una casa situata al n° 57 di Via Alba. Era una casa deci-

Uno dei primi Barolo di Luciano, annata 1978



Luciano era come una spugna: assorbiva tutto ciò che vedeva

Il ricordo di **Fulvio Prandi**, l'enologo-amico di Luciano



Nato nel 1954 ad Alba, dove tuttora risiede nel centro storico della città, Fulvio Prandi è molto legato alla vitivinicoltura delle colline circostanti, sia come enologo, sia come imprenditore nella fornitura di attrezzature e macchinari enologici. È stato per anni fiduciario della Condotta albese dello Slow Food. Il suo rapporto con Luciano è stato molto stretto e si è protratto nel tempo.

“Ci ho pensato tante volte, – inizia Fulvio Prandi – ma non ho mai capito se tra noi sia prevalsa l’amicizia o il legame del lavoro. In ogni caso, è stato un legame intenso, che ci ha dato soddisfazione. Ricordo il primo incontro con Luciano alla Marchesi di Barolo negli anni Ottanta. Lo ricordo in quella grande cantina con il suo grembiule blu in stile vigneron della Borgogna, un modo di vestire che lo ha contraddistinto per tutta la vita”.

C’è qualche ricordo di quegli anni Ottanta che ti è rimasto nel cuore?

“Era la metà di quel decennio – racconta Fulvio – e, con Luciano e Roberto Vezza (ai quei tempi enologo della Marchesi di Barolo), avevamo progettato di andare in Borgogna. Conoscevo il legame profondo che Luciano aveva con quella regione e perciò cercai di organizzare quel viaggio nel migliore dei modi. Addirittura riuscii a farci ricevere dalla Romanée-Conti, l’azienda più nota e ammirata di quell’area. Già allora notammo che la Borgogna era frequentata da tanti appassionati di vino provenienti dal mondo intero. Tornammo a casa con un sentimento di invidia, ma ci consolammo al pensiero che avevamo ancora tanto lavoro da fare”.

Cosa ti ha colpito di Luciano durante quel viaggio?

“Mi accorsi subito che era attentissimo. Aveva capito che in quelle cantine si lavorava in modo rigoroso e avanzato. Luciano era come una spugna: assorbiva tutto ciò che vedeva e ne faceva bagaglio professionale. Ovviamente lo faceva per l’azienda dove lavorava, ma in prospettiva lo faceva anche per sé, per quel progetto di una cantina tutta sua che aveva già nei pensieri”.

Com’è diventato, poi, nel suo cammino?

“Luciano per me – ricorda Fulvio – è sempre stato un «sapiente» nel significato più ampio del termine; conosceva a fondo il suo lavoro e se qualcosa non gli era chiaro faceva di tutto per capirne di più. Su tanti aspetti del suo lavoro potremmo definirlo un conservatore, su altri un innovatore. Ma era così in modo naturale, senza forzature”.

Secondo te com’era il suo rapporto con le Langhe e il Roero?

“Innanzitutto – precisa Fulvio – era un interprete concreto delle consuetudini della viticoltura che conosceva bene e che condivideva per quel legame forte che aveva con il territorio. Luciano, poi, conosceva a fondo le vicende di Barolo e del Barolo, conosceva la Langa e il Roero e la sua decisione di investire a Valmaggiore nel Roero di Vezza d’Alba è sintomatica”.

C’è un atteggiamento di Luciano che ti ha sempre colpito?

“Certamente. Luciano – osserva Fulvio – sapeva benissimo che il ruolo della stampa di settore era importante nel creare l’immagine di un’azienda. Ma non l’ha mai rincorsa perché non ha mai cercato la visibilità. Era convinto che se un vino valeva si sarebbe affermato con il lavoro e con l’impegno, senza scorciatoie”.

C’è un vino di Luciano che ti ha sempre affascinato?

“Sarebbe facile dire Barolo. Il mio cuore ha sempre battuto per il suo Dolcetto d’Alba, elegante, immediato, di una franchezza assoluta che fa prevalere il vitigno e il territorio rispetto alle aspettative del mercato. Prima che agli altri, ogni suo vino doveva piacere a lui”.

samente più grande rispetto alla prima. E soprattutto aveva anche degli spazi di lavoro e di magazzino al piano terra che potevano servire nel caso Luciano avesse voluto vinificare e dare spazio ai suoi sogni.

E così capitò: l’autunno del 1974 Luciano cominciò a vinificare in questi spazi a piano terra le uve prodotte nella vigna che aveva acquistato. Quello di allora era un vero e proprio “vin de garage”.

La prima vinificazione, nel 1974, fruttò una produzione irrisoria: appena 1.570 bottiglie, la cui commercializzazione sarebbe iniziata il 1° gennaio del 1978.

A questo punto, bisognava pensare a confezionare questo vino e Luciano cercò di realizzare subito una confezione che esprimesse i caratteri qualitativi di quel Barolo: come contenitore scelse la tradizionale bottiglia Albeisa; quanto all’etichetta ne immaginò una che ricordasse nello stile l’impostazione storica delle etichette da Barolo e anche quelle utilizzate in Borgogna per i loro vini rossi. Relativamente al mercato, in quella prima fase di vendita ebbe un grande aiuto da suo fratello Bruno, che aveva molti amici e colleghi di lavoro. Grazie a questo meccanismo e al passaparola, anno dopo anno vendeva tutto il Barolo prodotto ed era contento di aver adottato questa soluzione.

Intanto, man mano che Luciano coltivava la sua vigna e apportava le giuste miglierie, la produzione aumentava di quantità. Perciò, bisognava trovare altre soluzioni di mercato, anche più organizzate e professionali.

A livello di settore, le cose continuavano a migliorare. Dopo alcuni anni di progresso, i produttori principali si erano resi conto che, per fare il definitivo salto di qualità, il Barolo avrebbe dovuto passare dalla Doc alla Docg. La denominazione di origine controllata era stato un passo importante. Aveva segnato una crescita significativa nel cammino del vino nella sua globalità. Ma adesso non bastava più. Nonostante lo status acquisito, il Barolo continuava a subire l’oltraggio delle frodi commerciali, che il controllo cartaceo della Doc non riusciva a debellare. Bisognava passare dal controllo cartaceo a quello fisico e questo si sarebbe potuto ottenere con il riconoscimento della Denominazione di Origine Controllata e Garantita.

La Docg, infatti, avrebbe previsto l’applicazione di una fascetta di stato numerata che avrebbe tolto di mezzo le produzioni fasulle non comprovate dal riferimento al vigneto di origine.

Così, dopo alcuni anni di confronti e progetti, il 1° luglio 1980 il Barolo veniva riconosciuto vino a Docg e l'applicazione di quel nuovo status avrebbe interessato come prima annata proprio il 1980.

Luciano tra promozione e mercato

Intanto, lo sguardo di Luciano cominciava ad aprirsi al mondo, sia a livello organizzativo che a livello di promozione e di mercato. È lui stesso a raccontarci: *“In quel periodo, mi facevo seguire per gli impegni amministrativi e fiscali dalla sede albese della Confcoltivatori, quella che oggi è denominata Confederazione Italiana Agricoltori (CIA). Presso la sede della CIA si tenevano spesso delle riunioni informative e organizzative dedicate da un lato ai tempi della produzione e, dall'altro, a quelli del mercato. Nella sede della CIA ho conosciuto tanti produttori vitivinicoli di Langa e Roero. Tra questi, ricordo sempre con piacere la figura di Renato Cigliuti di Neive, con il quale ho sviluppato nel tempo una piacevole amicizia e una bella collaborazione. Caratterialmente mi assomigliava: anche lui come me parlava poco, era molto riflessivo, apprezzava la strategia dei piccoli passi”*.



Delegazione di produttori di Langa negli USA

Per parlare di quegli anni, delle difficoltà quotidiane e delle iniziative che insieme a Luciano avevano intrapreso è stato illuminante l'incontro proprio con Renato Cigliuti. È lui che rompe gli indugi e comincia a raccontare.

“Nel 1978, – ricorda Cigliuti – in quel mondo in fermento presso la Confcoltivatori arrivò un personaggio destinato a determinare una bella accelerazione nel nostro processo di sviluppo: era Giorgio Rivetti, che allora come enotecnico svolgeva le mansioni tecniche a supporto delle aziende associate alla Confcoltivatori. Io conoscevo suo papà – Pin der Mancin – come lo chiamavano di soprannome, al secolo Giuseppe Rivetti. Aveva un'azienda vitivinicola a Castagnole delle Lanze e produceva soprattutto Moscato d'Asti. Dinamico com'era già allora, Giorgio Rivetti si era messo in testa di creare insieme ad altri produttori legati alla Confcoltivatori un gruppo associato per cominciare a promuovere i vini delle piccole aziende sui vari mercati. Nato come un'idea tutta da verificare, il progetto di creare un gruppo associato poco per volta mosse i primi passi già in quel 1978: Bartolo Mascarello e Luciano Sandrone rappresentavano il Barolo, Sergio Vezza, Luigi Pelissero e il sottoscritto il Barbaresco e i fratelli Damonte il Roero. Ai Rivetti toccava di rappresentare il Moscato d'Asti”.



Luciano con (da sinistra) Roberto Damonte, Giovanni Manzone, Bruno Nada, Andrea Oberto, Renato Cigliuti e Giorgio Rivetti

Metterli tutti d'accordo non fu facile: ognuno aveva le sue regole da proporre e far rispettare, le aspettative erano tante. Lo statuto era una cosa seria e bisognava scriverlo bene. Alla fine, però, cercarono di essere pratici e così già in quel 1978 nacque l'associazione "Piccoli Produttori dei Grandi Vini del Piemonte" allo scopo di valorizzare le realtà agricole di piccola dimensione e di promuovere i loro vini che nascevano dall'attività di nuclei familiari impegnati nella coltivazione dei vigneti e nelle conseguenti attività di cantina.

Nel 1982, in occasione di una di queste riunioni, decisero di partecipare con uno spazio espositivo comune al Vinitaly di Verona, la fiera del vino



Luciano con altri produttori presso l'Enoteca Regionale del Barolo e in un vigneto



avviata alcuni anni prima e che già allora si stava affermando come l'appuntamento fondamentale per l'intero settore vitivinicolo italiano.

Intanto, la produzione della piccola azienda di Luciano continuava a crescere e perciò lui capì che doveva trovare altre strade rispetto al passaparola per vendere le sue bottiglie. Perciò, dopo essersi consultato con sua moglie, decise di aderire al "progetto del Vinitaly" e partecipare allo stand collettivo per presentare il suo Barolo nella fiera di Verona.

Ma c'era un altro problema e di non facile soluzione: il Vinitaly iniziava a metà settimana (il mercoledì) e si concludeva il lunedì successivo. Luciano avrebbe potuto essere presente di persona solo il sabato e la domenica quando era libero dal lavoro.

"Ragiona oggi e ragiona domani, – racconta Luciano – trovai finalmente la soluzione di compromesso: mi misi d'accordo con il mio amico Renato Cigliuti di Neive, che mi avrebbe sostituito nei giorni durante i quali dovevo rimanere a Barolo. Concordai che gli avrei dato qualche bottiglia, che lui avrebbe esposto e fatto degustare e - se avesse riscontrato qualche interesse - il sabato o la domenica io avrei potuto raggiungerlo per confrontarmi con gli eventuali acquirenti. La sorpresa mi arrivò il terzo giorno di fiera, il venerdì pomeriggio. Con una telefonata Renato Cigliuti mi annunciava che c'era un piccolo e giovane operatore americano – un certo Marc De Grazia, con il quale avrei poi lavorato tanti anni – che era interessato al mio Barolo. A quanto pare, avrebbe voluto acquistare addirittura l'intera partita.

Così, il sabato mattina partii per Verona con molta curiosità. Mi interessava soprattutto approfondire la situazione. Mi trovai di fronte un ragazzo molto giovane, anche un po' naïf. Tutta un'altra persona da quella che mi ero prefigurato: un acquirente consolidato e di buona esperienza. Perciò, decisi di prendere tempo e così informai Marc De Grazia che avevo bisogno di un po' di giorni per decidere. Concordammo che ci saremmo ritrovati in una prossima fiera, il BIBE di Genova, programmato per il novembre successivo. Nel frattempo, sempre durante la mia permanenza al Vinitaly – la domenica per la precisione – conobbi un altro importatore, stavolta dalla Svizzera, più maturo ai miei occhi. Si trattava di Wyhus Belp AG che aveva sede a Belp, nei pressi di Berna".

Logo dell'associazione Piccoli Produttori dei Grandi Vini del Piemonte



Il modo curioso di come lo conobbero ce lo racconta proprio Renato Cigliuti: *“A quei tempi, conoscevo un ortopedico svizzero che ogni anno trascorrevava le vacanze in Val d’Aosta. In quelle occasioni, passava volentieri a Neive, da me in cantina, per acquistare qualche bottiglia. Durante quel Vinitaly del 1982, il caso volle che lo incontrassi proprio nei padiglioni della fiera veronese. Dopo lo stupore reciproco, i saluti di rito e qualche convenevole, quel mio amico svizzero mi chiese se fossi interessato a esportare nel suo paese. Alla mia risposta affermativa, mi disse di aspettarlo nel mio spazio espositivo dove sarebbe passato insieme a una persona che probabilmente poteva fare al caso mio. Così, dopo un po’ di tempo, l’ortopedico svizzero mio amico tornò negli spazi espositivi della Regione Piemonte e fece conoscere a me e a Luciano quel suo amico importatore. Si trattava proprio di Wyhus Belp. All’inizio, Belp si rivelò titubante. Non era sicuro di poter importare e distribuire con successo i nostri vini in Svizzera. Dopo qualche incertezza, decise che si poteva fare”*.

“Anche Wyhus Belp – intervieni a precisare Luciano - voleva comprare il mio Barolo. Visto che avevo già avviato i miei contatti con Marc De Grazia, proposi a



Mamma Rosina e papà Ottavio in un momento di festa

Belp l’acquisto della metà della mia partita di Barolo. Così decidemmo che per il passo decisivo ci saremmo incontrati al BIBE di Genova nel novembre successivo”.

Così, a novembre di quell’anno, Luciano si ritrovò con i due importatori al BIBE di Genova e li convinse ad acquistare al 50% il suo Barolo. Quanto al prezzo, Luciano fu intransigente: 8.000 lire a bottiglia (poco più di 4 euro), senza discutere. Così si misero le basi di un lavoro di mercato che con questi due importatori si sarebbe confermato nel tempo per vari anni.

Ma le sorprese o le incertezze non erano finite. Ed è Renato Cigliuti che ci svela qualche aspetto meno conosciuto: *“Naturalmente, Wyhus Belp non acquistò vino solo da Sandrone. Comprò anche da me e da altri produttori del gruppo. Sul momento non ci rendemmo conto di aver destinato a un solo acquirente un quantitativo di vino di una certa consistenza e perciò, dopo qualche giorno, cominciammo a preoccuparci. “E se non paga?” ci chiedevamo. “Cosa potremmo fare?” Decidemmo di tagliare la testa al toro e così andammo in Svizzera a vedere come e dove distribuiva i nostri vini. Perciò qualche giorno dopo partimmo in treno per il nostro primo viaggio in Svizzera. E nel giro di poche ore tutto si chiarì. Ci tranquillizzammo e, per festeggiare quell’affare andato bene, sulle ali dell’entusiasmo andammo a fare un giro in barca sul Lago di Zurigo. Fu un giro avventuroso, che molti di noi ricordano ancora adesso a distanza di tanti anni. Un giro anche un po’ rischioso che non avremmo mai più ripetuto”*.

Luciano insieme a Marc De Grazia





Il produttore

Le vigne crescono e le bottiglie iniziano il loro giro del mondo

Come dice un vecchio proverbio, *“l'appetito vien mangiando”*. Così, nel cuore degli anni Ottanta arrivarono altre novità in casa Sandrone. Ce ne parla Luciano in prima persona.

“Dopo aver acquistato la mia prima vigna di Nebbiolo da Barolo, poco per volta si sparse la voce che ero interessato a comprarne delle altre. Che mi piacesse lavorare la vigna e produrre uva e vino era chiaro a tutti. Anche per questo molti mi ammiravano e mi volevano bene. Era il 1977 e un giorno, un vecchio contadino di Barolo, Giovanni Carlo Cabutto, conosciuto da tutti come il “Re cit” (il Re piccolo) - così soprannominato perché piccolo di statura come lo scricciolo, l'uccello che in piemontese è denominato così - mi propose di comprare la sua vigna. Non se la sentiva più di coltivarla e temeva che andasse completamente incolta. Così l'acquistai. Lui era talmente contento che fossi io a comprarla che mi assicurò sui tempi di pagamento: “te mra pàghi quandi ch'et avrai i sòd” (me lo pagherai quando avrai i soldi). Questa era una vigna importante, un impianto di Nebbiolo situato addirittura sulla prestigiosa collina dei Cannubi, in quella parte denominata Cannubi Boschis. Purtroppo la vigna era piuttosto malandata e, così, dopo l'acquisto, dovetti prendere una decisione drastica: rifarla di sana pianta. Nel frattempo s'era liberata un'altra vigna, sempre in Cannubi Boschis praticamente confinante con la precedente. Così acquistai anche quella. Ero contento “come una Pasqua”. Quei miei piccoli sogni cominciavano a divenire realtà”.

Le vigne di Nebbiolo crescevano di numero e di superficie e così Luciano decise di provare la vinificazione delle varie partite in assemblaggio: Le Coste e Cannubi Boschis facevano già un gran bel matrimonio! Quello dell'assemblaggio era il sistema tradizionale del Barolo e a Luciano sembrava una scelta opportuna testarlo anche con le sue piccole vigne. Così, con l'annata 1985 iniziò



la produzione del suo Barolo “Le Vigne”, destinato a essere commercializzato a partire dal 1990.

Come al solito, le novità non arrivano mai da sole. Così, proprio in quel 1985, Luciano ricevette una visita molto gradita, quella di Gino Veronelli, un mito del giornalismo vitivinicolo italiano, il primo a dedicarsi anima e corpo ai temi del vino e del cibo di qualità.

Veronelli rimase affascinato da quella piccola realtà produttiva che muoveva i primi passi, così come dalla voglia di Luciano di provare e sperimentare, di confrontarsi con le migliori produzioni di Borgogna. Ma il “chiodo fisso” di Gino era un altro: era il paladino delle vinificazioni separate per singola vigna e così sollecitò Luciano a provare la vinificazione separata dei Nebbioli prodotti in Cannubi Boschis. Con un promotore di tale calibro non si poteva non accettare. Ma, nello stesso tempo Luciano non voleva rinunciare alla sua impostazione originaria. Così, vinificò separatamente il Barolo Cannubi Boschis, ma con le



Luciano nel suo vigneto Cannubi Boschis a Barolo

altre vigne proseguì a testare il metodo dell’assemblaggio dei vini. L’innovazione di Luciano nel modo di produrre un Barolo era proprio quella di lavorare separatamente le uve in funzione delle loro diverse provenienze e poi di assemblare i vini prima dell’imbottigliamento.

“Con la mia piccola azienda che cresceva – interviene Luciano – e la produzione che si irrobustiva, mi resi conto che c’era bisogno di una maggiore continuità di lavoro e di sviluppo. Non me la sentivo ancora di fare il grande passo, ovvero di lasciare la Marchesi di Barolo e di dedicarmi solo alla mia realtà produttiva. Così, dopo l’ennesimo “consiglio familiare”, nella primavera del 1986, decidemmo che mia moglie Mariuccia avrebbe lasciato il lavoro alla “Marchesi” per dedicare il suo tempo in modo specifico alla nostra attività. Solo negli anni successivi quello stesso passo lo avrei fatto anch’io e a noi si sarebbero aggregati mio fratello Luca (nel 1992) e nostra figlia Barbara (nel 1994)”.

Barbara, dopo gli studi contabili, aveva scelto tutt’altra attività: da alcuni anni stava lavorando come hostess per una compagnia turistica (la AirEurope), mentre Luca, dopo il diploma di enologo, aveva scelto di fare esperienza in una bella cantina del Roero, la Deltetto di Canale. È vero che entrambi, nei momenti di maggior lavoro, tornavano in azienda a dare una mano, ma erano supporti saltuari e sporadici, che – si capiva – non avrebbero potuto dare grandi risultati.

“Quanti chilometri abbiamo fatto in quegli anni; – adesso è Luca che parla – partivamo al mattino per andare a Verona, a Bolzano, a Firenze o in qualsiasi altra parte d’Italia e poi alla sera tornavamo a casa. Magari arrivavamo a metà della notte o al mattino presto, ma non si poteva fare altrimenti: Luciano doveva essere di buon’ora al lavoro e io dovevo frequentare la Scuola Enologica”.

In quel periodo, nella seconda metà degli anni Ottanta, la presenza in azienda di Mariuccia fu fondamentale, sia in vigna che in cantina. In vigna c’era molto da fare, soprattutto nelle fasi iniziali e centrali del ciclo colturale (legatura, potatura verde, rilegatura, ecc.); in cantina, poi, il lavoro era tantissimo, in particolare per le operazioni di confezionamento che venivano fatte a mano. E, poi, cominciavano ad arrivare in cantina i primi clienti privati, tanti appassionati che giungevano sulle colline albesi e contribuivano a valorizzare i vini della zona.

Luciano con Mariuccia e la figlia Barbara



Luciano, un uomo di grandi qualità e di straordinario equilibrio

Il ricordo di **Carlo Gai**, imprenditore di successo nell'imbottigliamento dei vini



Classe 1943, Carlo Gai è presidente della Gai Macchine Imbottigliatrici di Ceresole d'Alba, una struttura industriale di grandi visioni imprenditoriali, specializzata nella realizzazione di impianti per l'imbottigliamento dei vini e di altre bevande. Le radici familiari a Villafranca d'Asti gli hanno ispirato un profondo legame con il vino, soprattutto rosso, in particolare con il Barolo.

L'incontro con Carlo Gai nel suo "regno imprenditoriale" di Ceresole d'Alba ci ha rivelato il suo essere scrupoloso, le sue pause di riflessione prima delle risposte, l'equilibrio delle parole e le radici agricole e piemontesi che ancora adesso gli ricordano quel nonno paterno che conduceva una piccola azienda agricola tra vigne e altre colture. Modi di essere e stati d'animo che creano un nesso profondo con Luciano Sandrone.

"Non ho avuto molte occasioni – esordisce Carlo Gai – di incontrare Luciano. Aveva acquistato da noi due macchine per l'imbottigliamento dei suoi vini, negli anni Ottanta e poi già negli anni Duemila. Al di là di questo, mi è sempre piaciuto il suo modo di essere profondamente piemontese, pacato nelle parole, riflessivo negli atteggiamenti e prudente nell'azione". Per lui Luciano è sempre stato un interlocutore di grande prestigio.

"Nessuno di noi due – puntualizza – è mai stato un gran chiacchierone. Anche per questo mi trovavo bene con lui. Capivamo di essere sulla stessa lunghezza d'onda: per gli imbottimenti dei suoi vini così prestigiosi Luciano desiderava solo macchine tecnologicamente impeccabili. Io volevo solo fornire macchinari funzionali alle necessità dei miei clienti. Così è stato facile nutrire quel sentimento di simpatia reciproca: lavoravamo per gli stessi obiettivi".

In questo rapporto di lavoro con Luciano c'è qualcosa che l'ha colpita?

"Mi ha stupito la sua signorilità e il suo modo di celebrare le nuove acquisizioni. Completati i lavori di installazione, Luciano voleva festeggiare e ci invitava nei migliori ristoranti della zona a celebrare l'evento nel modo più piacevole. Portava sempre i suoi vini, in particolare il Barolo, e io ero felicissimo".

Dalle sue parole s'intuisce la grande ammirazione che aveva per Luciano...

"Ho seguito Luciano a distanza – sottolinea Carlo Gai – e mi è sempre parso un uomo di grandi qualità e di straordinario equilibrio, in un mondo dove spesso si notano prese di posizione eccessive e atteggiamenti radicali. Ho apprezzato molto, ad esempio, il suo equilibrio di fronte a tematiche e scelte tecniche. Come quando, nel grande dibattito tra innovatori e tradizionalisti, ha voluto stare sopra le parti".

Ripercorrendo i suoi ricordi, c'è un fatto curioso che mi vuole raccontare?

"In questi giorni – annota l'ing. Gai – mi è tornato alla mente un fatto capitato circa 25 anni fa. In Italia c'era ancora la lira come moneta corrente. Per la mia grande passione per il vino e la buona cucina, con un gruppo di amici siamo stati in un locale di gran prestigio, l'Enoteca Pinchiorri di Firenze. In quell'occasione mi accorsi che Luciano produceva uno splendido Nebbiolo d'Alba Valmaggiore. Rimasi così impressionato dall'eleganza e bevibilità di quel vino che dissi ai miei amici che quello era il re dei vini per la tavola e che lo avrei voluto sulla mia mensa tutti i giorni.

La risposta dei miei amici fu laconica: «se te lo puoi permettere ...». Quel vino era in carta in una delle migliori cantine d'Italia. Da allora, tutte le volte che ne ho avuto l'occasione non ho mai rinunciato a quel calice così raffinato".

Uscire rafforzati dai problemi

Nel frattempo, nella primavera del 1986, un gravissimo scandalo scosse il mondo del vino, con particolare epicentro in Piemonte: era scoppiato il caso del metanolo. Furono giorni assai difficili per tutto il settore. Figuratevi per le piccole realtà che stavano muovendo i primi passi come la nuova azienda di Luciano. È vero che loro non appartenevano a quel gruppo di produttori spregiudicati che avevano avvelenato il vino un po' per ignoranza e un po' per avidità, ma sotto accusa era finito il vino nella sua globalità. I giornali e le televisioni cavalcarono l'onda con atteggiamenti spesso scandalistici. Si fece di ogni erba un fascio e anche per i produttori di qualità fu difficile non subire l'oltraggio. Le istituzioni, pubbliche e private, fecero quadrato e cercarono di distinguere la produzione seria da quella più disinvolta, ma per un consumatore non troppo preparato restava difficile separare il marcio dal sano.

Oltretutto, ci furono anche le reazioni dei mercati internazionali a complicare la situazione: molti dei paesi esteri applicarono restrizioni all'importazione dei vini italiani, introducendo spesso l'obbligo di analisi e certificazioni aggiuntive nel tentativo di arginare il fenomeno. Ma queste ulteriori barriere complicarono ancora di più la situazione, soprattutto alle piccole aziende. Per colpa di pochi filibustieri, pagavano in tanti. E ci sarebbe voluto molto tempo per superare quella fase così critica.

Il ricordo di quegli anni e di quel grave incidente di percorso è rimasto vivo a lungo nella mente dei produttori. Anche adesso, a distanza di anni, l'amarezza si mescola con la rabbia.

"Ogni tanto – ricorda con un velo di tristezza Luciano – quel maledetto scandalo del metanolo mi torna in mente e mi fa ancora male. Pensare che avevo investito tutti i miei risparmi nella mia piccola azienda e temere che tutto naufragasse per colpa di un manipolo di imbroglioni mi dà ancora adesso il batticuore. Di quel periodo ho tanti ricordi, molti brutti, altri complicati, altri di rivincita, altri ancora di sollievo. In particolare, spesso mi torna in mente un fatto che mi successe nella seconda parte del 1986, quando il fenomeno del metanolo era già avvenuto e noi produttori eravamo nel pieno della bagarre con i mercati del mondo. Questo fatto mi capitò con il mio importatore americano, Marc De Grazia. Dopo lo scoppio dello scandalo del metanolo anche i produttori italiani di qualità erano costretti

Luciano sorridente tra le sue bottiglie



ad accompagnare i loro vini in esportazione con una serie di certificati, tra cui quello di origine. L'obbligo era scattato all'improvviso e ci aveva colti un po' tutti di sorpresa. Anzi, dopo un po' di disorientamento, avevamo ottenuto dalla Camera di Commercio di Cuneo l'emissione di questi certificati in tempi molto rapidi, per evitare che le partite di vino venissero bloccate in dogana, con pesanti costi di magazzino a nostro carico. Nonostante l'emissione in tempi rapidi di quei certificati da parte dell'organismo camerale, era un'impresa farli pervenire velocemente agli interessati. In una di queste circostanze, non riuscivo a trasmettere il certificato del mio vino a Marc De Grazia e la cosa ci preoccupava parecchio. E fu in quell'occasione che scoprimmo un nuovo "strumento" della tecnologia, il fax. Grazie a quell'aggeggio così misterioso riuscimmo a far arrivare il nostro certificato di origine all'altro capo del mondo. Nelle cantine c'era ancora il telex, ma quello non serviva per trasmettere documenti in originale. Così, chiesi a Mariuccia di mettere da parte il lavoro e correre a Torino, alle Poste centrali, grazie a un amico – Mauro Capra – che si era offerto di portarla. Perciò, anche questa grana venne risolta”.

Il produttore Luciano Sandrone

Negli anni Ottanta del Novecento, si cominciavano a svolgere nel territorio albese vari convegni, incontri e iniziative di approfondimento su temi tecnici e di mercato dei vini del territorio.

Dal punto di vista tecnico, in quel periodo, il problema più grave era quello dell'ossidazione. C'era in generale un'impostazione produttiva che sembrava favorire questo difetto: si veniva da decenni nei quali i vini – anche il Barolo e il Barbaresco – erano ritenuti migliori se sapevano di vecchio.

Addirittura, c'era qualcuno che faceva di tutto per accentuare questo sentore di vecchio nei suoi vini. Il passo dal “vino che sapeva di vecchio” al vino ossidato era breve e così – anche senza volerlo – parecchi produttori si erano trovati questo difetto evidente nei loro prodotti.

Sarebbe bastato privilegiare i caratteri originari dei vini di Langa e Roero – fruttati e capaci di resistere al tempo – per evitare inflessioni negative che li penalizzavano. Ma bisognava razionalizzare questo carattere insito dei vini piemontesi e questo non era facile in un periodo in cui la qualità di un Barolo era stata spesso travisata. E, poi, c'erano i temi del mercato, che fino ad allora avevano avuto scarsa attenzione.

In sostanza alla base di questa carenza c'erano due motivi: prima di tutto era opinione generale che bastasse produrre vini di buon livello e che questi si sarebbero venduti da soli; inoltre, il mercato più esigente e qualificato, quello all'esportazione, per le aziende piccole, agricole e artigianali, muoveva appena i primi passi, mentre fino a quel momento era stato percorso soprattutto da realtà produttive di grande dimensione, a volte industriali, altre volte commerciali.

A promuovere questi incontri con i piccoli e giovani produttori erano tanti organismi, a cominciare dalla Confcoltivatori e poi dal Consorzio di Tutela del Barolo e Barbaresco, entrambi di Alba. Proprio in quel periodo, il Consorzio albese, per dare una mano operativa alle piccole aziende, aveva promosso e organizzato un “Servizio Telex” che gestiva direttamente e grazie al quale indirizzava agli interlocutori di mercato di tutto il mondo le comunicazioni dei produttori di minore dimensione e con dotazioni tecnologiche più improvvisate.

Al riguardo, è bello ascoltare il racconto di Luciano...

“Mi ricordo che, verso la metà degli anni Ottanta, a organizzare incontri e seminari tecnici era stata anche l'Enoteca Regionale Piemontese di Grinzane Cavour. A tenere le conversazioni aveva coinvolto tecnici, ricercatori e anche produttori.



Luciano insignito Cavaliere dell'Ordine dei Cavalieri del Tartufo e dei Vini di Alba

Addirittura aveva coinvolto Angelo Gaja, produttore in Barbaresco e personaggio molto attento allo sviluppo integrato del settore. Io partecipai a questo ciclo di conversazioni e per me fu un'iniziativa molto utile, soprattutto perché mi aprì gli orizzonti e mi diede gli stimoli utili ad avviare uno sviluppo adeguato alla mia azienda. Anche grazie a questi approfondimenti, compresi che dovevo dedicarmi totalmente alla mia azienda e al suo sviluppo. Mi sembrava giusto investire il mio tempo in quell'azienda che muoveva i primi passi, ma faceva intravedere prospettive favorevoli. Così, nel 1990, dopo un periodo di riflessioni e valutazioni familiari, decisi di lasciare il lavoro alla Marchesi di Barolo e iniziare un percorso tutto mio. Non fu una decisione facile e nemmeno immediata. In fondo, alla Marchesi di Barolo mi trovavo bene e anche l'ambiente era di mio gradimento. Inoltre, faticavo a immaginare il mio passaggio da lavoro da dipendente a un impegno in totale autonomia. L'obiettivo di diventare imprenditore un po' mi spaventava".

"Ma erano i fattori – prosegue Luciano – che mi sollecitavano questa decisione. Se la quantità prodotta della mia azienda (10 - 15 mila bottiglie) in quel periodo sembrava ancora bassa per un cambio così drastico, tuttavia le prospettive erano incoraggianti. Inoltre, avevo anche preso in affitto qualche vigna che in quel momento mi aiutava soprattutto a produrre i vini di pronta beva come il Dolcetto d'Alba o la Barbera d'Alba, che avevano un mercato piuttosto vivace. E, poi, quella piccola azienda cominciava a dare i suoi frutti e perciò divenne automatico decidere di passare dal lavoro dipendente alla piena autonomia".

Proseguiva lo sviluppo

Intanto, la domanda di mercato cresceva e i vini di Luciano piacevano. Così – d'accordo con la famiglia – decise di cercare altre uve da vinificare. La soluzione ottimale parve subito essere quella di ampliare le vigne di proprietà. In quel periodo - tra la fine degli anni Ottanta e l'inizio dei Novanta - l'acquisto di partite di uve di qualità cominciava a diventare difficile. D'altronde, per Luciano e anche per Luca l'acquisto delle uve da vinificare non fu mai una soluzione ottimale. Avrebbero preferito produrcele le uve, ma le cose si stavano facendo complicate: da un lato i vigneti in vendita si stavano drasticamente riducendo e per contro i prezzi continuavano a salire. Inoltre, per superare le difficoltà legate

Luciano orgoglioso nella sua prima cantina



ai cosiddetti "diritti di prelazione", bisognava passare attraverso i classici contratti di affitto, ma per i Sandrone non era una soluzione gradita.

Così, decisero di continuare a selezionare alcuni vigneti ritenuti meritevoli di attenzione per poi procedere all'eventuale acquisto, evitando scorciatoie e compromessi. L'obiettivo era chiaro: crescere con la giusta gradualità per dare all'azienda un potenziale viticolo adeguato e "senza fare il passo più lungo della gamba".

È vero che l'origine di Luciano non era contadina, ma a forza di lavorare a contatto con la terra, a forza di ragionare sui temi dell'agricoltura, un po' di quella sana filosofia contadina cominciava ad appartenergli e perciò non fu difficile acquisire quel saggio "modus operandi".

Il triennio 1988, 1989 e 1990 fu quello della definitiva consacrazione dei vini di Langa e Roero anche a livello internazionale. Dopo infinite discussioni, concreti progetti di valorizzazione e ulteriori approfondimenti conoscitivi, quelle tre annate di



Tre annate storiche del Barolo

gran qualità cominciarono ad attrarre sulle colline del Barolo decine e decine di consumatori appassionati che poco per volta decretarono l'appartenenza di questo vino al gotha mondiale, grazie al riconoscimento della sua innata capacità di resistere al tempo e di tramandare alle generazioni future i caratteri dell'origine, sia varietale che territoriale.

A determinare il definitivo cambiamento fu la fortunata sinergia di alcuni fattori: da un lato, la predisposizione sempre più generalizzata dei produttori vitivinicoli a lavorare sulla qualità e sulla valorizzazione dell'origine, evitando scorciatoie o atteggiamenti modaioli.

Dall'altro, l'attività sempre più dinamica di alcuni organismi istituzionali che cominciarono a lavorare sia sulla produzione che sulla comunicazione e sull'identità.

Infine, gli effetti positivi del "post-metanolo" seppero tradurre il forte disorientamento iniziale nella consapevolezza che la serietà del lavoro e la qualità dei prodotti pagano sempre.

Barolo, Barbaresco e gli altri vini del Nebbiolo continuarono a crescere nell'identità e nel valore. Il loro apprezzamento sui mercati del mondo intero proseguì anche negli anni successivi, regalando nuovi risultati al mondo produttivo. Così fu anche per Luciano Sandrone e la sua azienda.

La nuova etichetta dei vini Sandrone realizzata da Gabriele Cionini



Il miglioramento dei dettagli

Dopo la felice esperienza del 1982, Luciano non smise più di partecipare al Vinitaly di Verona e così riuscì a incontrare e conoscere molti operatori e appassionati, soprattutto italiani. Poco alla volta, creò una bella distribuzione dei suoi vini in Italia. E su questa realtà fu in grado successivamente di costruire il suo mercato anche nel resto del mondo. Poco per volta cominciò a vendere anche al di fuori dei confini nazionali.

In particolare, grazie a Gabriele Cionini, un toscano di Pisa trasferitosi a Parigi, Luciano cominciò anche a vendere in Francia. Con la collaborazione di Cionini aveva cominciato anche a rivedere la sua etichetta. Cionini era un grafico di istruzione e così ideò la nuova etichetta di Luciano, quella utilizzata ancora oggi con quel rettangolo blu che nel tempo è diventato il simbolo grafico aziendale.

“Ma io ero così affezionato alla mia prima etichetta – confessa Luciano – che facevo fatica anche al solo pensiero di cambiarla. Cionini dovette insistere parecchio per farmi accettare l'idea di una nuova veste grafica e, poi, per convincermi a utilizzarla. Anzi, la misi su un tavolo in attesa, come se ci fosse bisogno di valutazioni ulteriori o confronti successivi. E quando mi decidevo a mostrarla a qualche cliente o collaboratore, diventavo ancora più incerto. Sembrava che facessi di tutto per non farmela piacere: i pareri dei miei interlocutori erano spesso discordi e questo mi creava ancora più incertezza. La cosa strana è che in azienda tutti gli altri erano favorevoli a quel cambio di immagine. Il più reticente – manco a dirlo – restavo io. Un bel giorno, poi, la mia resistenza cedette. A convincermi furono i giovani, Luca e Barbara. Poco per volta, accettai di passare dall'etichetta in uso a quella nuova. L'esordio definitivo dell'etichetta “Cionini” avvenne con il Barolo Cannubi Boschis del 1985, che uscì sul mercato nel 1989. L'utilizzo della nuova confezione sugli altri vini avvenne con maggior gradualità. Iniziai con il Dolcetto d'Alba che allora esercitava un grande richiamo sui consumatori e poi passai gradatamente a tutti gli altri prodotti”.



Le bottiglie dei vini Sandrone con la nuova etichetta



Il confronto

I dialoghi in seno alla Confcoltivatori e il rapporto con gli altri produttori

Il coinvolgimento nella realtà della Confcoltivatori di Alba e la partecipazione a molte iniziative promosse e realizzate da questo sindacato agricolo furono importanti nel primo tratto del percorso aziendale di Luciano Sandrone. La sua azienda muoveva i primi passi e aveva bisogno di punti di riferimento, di concrete indicazioni di orientamento e anche di un luogo fisico dove confrontarsi con altri produttori che come lui incominciavano a produrre.

Parecchie sono state le realtà aziendali con le quali Luciano condivise il suo cammino iniziale. Oggi sono aziende importanti come La Spinetta di Giorgio Rivetti, Malvirà di Roberto e Massimo Damonte, l'Azienda Agricola Pelissero di Giorgio Pelissero, l'Azienda Agricola Cigliuti di Renato Cigliuti e, poi ancora, Piero Gatti e Bartolo Mascarello.

Li accomunava la voglia di fare delle attività insieme, di crescere e sviluppare le loro realtà in sintonia, considerando gli altri dei colleghi e non dei concorrenti.

Con tanto spirito di collaborazione questo piccolo gruppo di produttori cercò anche delle sinergie esterne. Volevano crescere globalmente per dare un futuro concreto ai loro progetti. Così si accompagnarono con tecnici e operatori che potevano servire alla crescita delle loro strutture aziendali.

“Credo che la sinergia più utile e favorevole alle nostre cause – sottolinea Luciano – sia stata quella con il prof. Felice Cavallotto. Docente di tematiche vitivinicole con particolare riferimento alla degustazione dei vini presso la Scuola Enologica di Alba, era da poco andato in pensione e con entusiasmo si rese disponibile a incontrarci, a guidarci nelle degustazioni collettive di molti vini, nostri e di altri produttori, di qui e di fuori. La disponibilità e l'affiancamento del Prof. Cavallotto mi riempì personalmente di orgoglio: il decano dei degustatori del territorio accettava di confrontarsi con un gruppo di giovani produttori alle prime esperienze”.



“Degustare insieme, – commenta anche Renato Cigliuti – confrontarci sul valore e la consistenza di tanti vini fu per noi molto utile: da un lato ci aprì la mente e gli orizzonti facendoci capire che nel mondo non c'erano soltanto i nostri vini; dall'altro, ci aiutò a migliorare costantemente il livello qualitativo dei nostri prodotti”.

Il luogo d'incontro era ad Alba, in Via Cavour, quella che allora come oggi è denominata in gergo <Contrà 'd Tàne> (contrada del Tanaro) perché andava verso il fiume che lambiva la città capitale delle Langhe. Era la sede della Concoltivatori e per questo piccolo gruppo di produttori fu una fondamentale palestra tecnica e comportamentale e, per certi versi, l'incubatrice dei loro progetti di sviluppo.

Proprio in quegli anni, incontrarono anche un altro protagonista della scena vitivinicola albesse, l'enologo Armando Cordero, che Luciano aveva già conosciuto ai tempi del suo lavoro alla Marchesi di Barolo. Armando Cordero era destinato a diventare uno dei punti di riferimento delle cantine produttrici di Barbaresco e Barolo e già in quegli anni rivelava la sua squisita propensione a dialogare volentieri con i protagonisti del settore, soprattutto i produttori. Anche Cordero fu determinante nell'accompagnare questi giovani produttori nella loro delicata fase di sviluppo.

Il dialogo con il mercato

Grazie alla collaborazione reciproca, poco per volta si fecero strada e iniziarono a incontrare e conoscere molti ristoratori, operatori dell'accoglienza, gente che si dedicava alla mescolta del vino in varie zone d'Italia e del mondo. Gradatamente, ma in modo molto spontaneo e concreto, nacquero tante amicizie e collaborazioni di mercato.

“Come non ricordare – suggerisce Luciano – i rapporti privilegiati con Marcello Crini, Guido di Costigliole, Felicin a Monforte d'Alba, Gian Bovio di La Morra, Pier Bergadano a Bobore di Vezza d'Alba, Cesare Giaccone ad Albaretto della Torre, i fratelli Ferretto del Cascinalenuovo di Isola d'Asti e altri ancora? Mi torna in mente soprattutto la soddisfazione che ricevetti dalla personale collaborazione con Felicin di Monforte d'Alba: era l'inizio degli anni Novanta, il 1992 o 93.

Luciano con il collega produttore Franz Haas (a sinistra)



Nino Rocca, il figlio di Giorgio, cominciava a lavorare nel ristorante di famiglia e aveva rapporti molto buoni con parecchi viticoltori di Monforte d'Alba. Tra gli altri, aveva una bella sinergia con il proprietario di una vigna di Nebbiolo da Barolo situata nel cuore della Bussia di Monforte e cercava un'azienda che conducesse il vigneto e poi ne vinificasse le uve prodotte”.

“Conoscendo i vari produttori, – precisa Nino Rocca – avevo immaginato che l'interlocutore ideale a sviluppare quel compito fosse proprio Luciano Sandrone. Così, cercai di convincerlo a occuparsene. Ma lui era titubante. D'altronde, sappiamo com'era Luciano: timido, ma non solo, ricco di quell'atteggiamento tipicamente piemontese che esprime prudenza nel proprio agire e grande attenzione verso i propri interlocutori. Cercai di fugare ogni suo dubbio, precisandogli i termini dell'accordo. Gli dissi che lui avrebbe pensato a lavorare la vigna, a vinificarne le uve e a fare il vino come sapeva lui. Furono proprio queste le parole. A pagare l'affitto al proprietario della vigna ci avrei pensato io. In cambio Luciano mi avrebbe poi dato una parte delle bottiglie prodotte. E così siamo tutti tranquilli ... avevo



Ingresso dello storico Ristorante Felicin a Monforte d'Alba

Con Luciano non c'era bisogno di tante parole. Bastava una stretta di mano

Il ricordo di **Marcello Crini**, l'uomo che si divideva tra la banca e la ristorazione



Marcello Crini è un toscano verace e ha sviluppato un rapporto schietto con Luciano. Almeno trent'anni di condivisione e stima. Veniva dalla scuola alberghiera, anche se da giovanotto la ristorazione gli stava un po' stretta. Preferiva pensare in grande, avere ampi orizzonti. Ironia della sorte, è finito per quasi 15 anni, tra il 1982 e il 1995, a lavorare alla Banca Nazionale dell'Agricoltura. Ma quel lavoro è stato il trampolino di lancio per altri voli pindarici.

Ma la ristorazione ce l'aveva nel cuore e nel destino. Perciò, mentre lavorava in banca, aprì un piccolo locale a Mercatale Val di Pesa. Di mattina faceva il bancario, di pomeriggio e di sera l'oste. Meno male che il destino ha voluto così. Diversamente, chissà se avrebbe mai conosciuto Luciano...

Quel piccolo locale a Mercatale è stato la sua palestra, lì ha ampliato la passione per cibo e vino e la voglia di conoscere. Lì ha incontrato tanti personaggi. Anche Gino Veronelli e Daniel Thomases, con i quali ha fatto amicizia. Al Barrino di Firenze aveva incontrato anche Gino Paoli e Cesare Giaccone. E nel 1988 aveva conosciuto anche Luciano.

Mese dopo mese, quel ristorante a Mercatale è diventato il luogo di degustazione e di incontro per tanti enologi del territorio: lì c'erano i vini che piacevano ed eccellenti prodotti gastronomici.

Ma parliamo dei ricordi che legano anche adesso Marcello a Luciano...

"Prima di incontrare Luciano, frequentando la Langa, - esordisce Marcello - spesso divagavo. Mi perdevo in quel mondo così complesso. Chi mi ha introdotto in quella realtà è stato Gian Bovio, ristoratore di gran nome a La Morra. Era l'inizio degli anni Novanta e da quel momento la Langa per me non ha più avuto segreti".

E nell'incontro con Luciano come sono andate le cose?

"Inizialmente - puntualizza - non ci siamo coinvolti. Lui aveva due lavori e io anche e non sempre venivo in Langa quando avrei voluto. Il vero incontro con Luciano è avvenuto a metà anni Novanta grazie ai suoi straordinari Barolo 1989 e 1990".

Cosa ricorda di quel periodo?

"Soprattutto ricordo il suo garage di casa. Poco per volta è diventato il punto d'incontro, anche a orari impossibili. Aveva poca produzione, ma riuscivo sempre ad avere una riservazione speciale. Quando poi Luciano ha avuto la supercopertina su The Wine Spectator, allora è diventato più difficile ottenere in assegnazione i suoi vini. Il diktat era: fino a 12 bottiglie va bene. Di più no. Io cercavo di forzare la mano e caricavo la macchina, ma, dietro di me, Mariuccia - la moglie - la scaricava... Era un gioco che si ripeteva ogni volta. Tra noi c'è sempre stato un rapporto di grande stima e apprezzamento".

Com'era Luciano come persona?

"Luciano veniva come me - sottolinea Marcello - da una famiglia contadina e come me faceva due lavori. La sua dinamicità e il suo carattere eclettico mi hanno sempre affascinato. Grazie al suo atteggiamento spontaneo e costruttivo, siamo entrati in sintonia. Non c'era bisogno di tante parole o di accordi scritti. Bastava una stretta di mano e tutto era a posto".

Com'era il Luciano produttore?

"Era molto serio. Conosceva la vigna e la seguiva negli anni. Era molto legato al territorio e affidabile e coerente nelle sue scelte. Non ha mai cercato scorciatoie o atteggiamenti modaioli. Faceva le sue scelte con oculatezza, soppesandone le conseguenze. Per questo le sue intuizioni, i suoi progetti e il suo lavoro hanno regalato contributi positivi al territorio, stimolando gli altri produttori a cercare la qualità del Barolo e a valorizzarne l'origine".

concluso. L'accordo durò almeno 5 o 6 anni con piena soddisfazione di tutti, fino a quando quella vigna per volontà del proprietario non fu più disponibile".

Non c'era bisogno che un ristoratore comperasse i vini di tutti i produttori del gruppo. Bastava che acquistasse anche solo da uno e diventava il beniamino di tutti. Questa era sinergia pura perché aiutava ciascuno del gruppo a trovare fiducia, a condividere le scelte con il mondo della distribuzione, a individuare le soluzioni di mercato più adeguate.

Ovviamente, le aziende del gruppo non erano tutte uguali soprattutto come dimensione: tuttavia la maggior parte aveva una quantità limitata di vini e di bottiglie per ogni etichetta e, anche per questo, non sempre riusciva a soddisfare la domanda di mercato che gli arrivava.

La collaborazione con i ristoratori e gli enotecari di fatto convogliò verso queste aziende anche alcuni agenti di commercio, i cosiddetti "rappresentanti" di vino: erano figure che venivano da un passato oscuro, spesso difficile e faticoso, quando si vendeva più la quantità che la qualità o l'origine sicura.



Riflessivo e avveduto, Luciano pensa ai suoi progetti

Proprio in quegli anni, la figura del rappresentante di vino stava diventando sempre più strategica, utile a qualificare un'azienda e ad affermarne l'identità. E, in quegli anni Ottanta e Novanta, cominciavano a emergere figure di rappresentanti che preferivano lavorare con le piccole aziende agricole, spesso nate da poco e scarsamente conosciute. piuttosto che con strutture storiche e dotate di maggiore dimensione e organizzazione.

“Tra queste figure – ricorda Luciano – mi fa piacere segnalare quella emblematica di Massimo Rustichini, un rappresentante che frequentava il mondo di Veronelli e che operava soprattutto in Versilia. Il suo lavoro e la sua vicinanza furono per noi molto utili: da un lato ci fece conoscere e apprezzare da operatori giovani e intraprendenti; dall'altro iniziò a distribuire i nostri vini nella sua zona, creando una sorta di effetto a catena che, poco per volta, portò le nostre etichette



Luciano, primo piano sorridente

all'attenzione anche del resto del territorio nazionale. Uno dopo l'altro mi tornano in mente tanti di questi operatori di mercato: Enrico Provera per la zona di Torino, Paul Farinasso per la realtà di Cuneo e provincia, Luca Dallara a Parma, Luciano Gheduzzi a Bologna, Sauro Rafanelli in Toscana, Diego Amaducci a Imola, Roberto Scopo a Brescia, Carlo Barolo a Varese e tanti altri ancora”.

L'aiuto delle grandi annate

Come abbiamo ricordato in precedenza, la conclusione del decennio Novanta del Novecento coincise con tre annate vitivinicole di spettacolare valore e qualità: il 1988, il 1989 e il 1990. I vini di queste tre vendemmie – il Barolo e il Barbaresco in particolare – furono determinanti per la definitiva affermazione del territorio di Langa e Roero sui mercati nazionale e internazionale e nell'immaginario collettivo dei consumatori di tutto il mondo, abituati da sempre a pensare che il grande vino è quello che sa resistere al tempo.

Poco per volta Luciano e gli altri produttori del gruppo si resero conto che i tempi erano maturi perché il Barolo e il Barbaresco facessero il definitivo salto di identità nel cuore e nella mente dei consumatori del mondo che erano alla ricerca di prodotti di qualità e di origine sicura.

Perciò, sull'onda del valore di quelle tre annate, cominciarono ad arrivare sulle colline di Langa i consumatori esteri, prima di tutto quelli di lingua tedesca, i più vicini e anche i più attenti e sensibili. E poi, poco per volta, tutti gli altri.

In fretta ci si rese conto che - rispetto a quelli italiani, non ancora pronti a capire la grandezza di questi vini, magari curiosi e propensi a conoscere, ma non sempre disposti a investire nel vino i soldi necessari - i consumatori stranieri venivano in cantina affamati di conoscere, desiderosi di incontrarci e di apprendere come e dove nascessero Barolo e Barbaresco. Passavano tanto tempo nelle varie cantine, si documentavano con attenzione, facevano tante domande. In poche parole, volevano sapere, sapere, sapere. E, poi, se ne andavano soddisfatti con le loro auto cariche di bottiglie. E questo anche perché nei loro paesi i vini avevano prezzi molto più elevati di quanto non costassero presso il produttore.

Così, – ricorda Luciano non senza emozione – passammo tanti fine settimana in cantina, impegnati a ricevere questi visitatori, ad assecondarne le richieste. Era un impegno, a volte anche gravoso, ma ne valeva la pena. E, poi, poco per volta arrivarono i risultati, non solo economici”.

Come ha scritto Roberto Spera, giornalista ed enogastronomo, amico di Luciano, nel suo libro del 2010 intitolato “*Vini in Langa*”, in quegli anni “*il mondo della Langa cambiava*” e “*il mondo di fuori veniva a vedere quello che stava cambiando*”.

Dai “Piccoli produttori piemontesi” a “Langa In”

Non sappiamo se quegli incontri condotti presso la Confcoltivatori e la sinergia che poco per volta si consolidava tra questi piccoli produttori siano stati



Il logo di “Langa In”

i precursori di ciò che nei decenni successivi sarebbe capitato nel mondo vitivinicolo di Langa e Roero. Certamente qualcosa di quelle attività è rimasto in ciascuno dei protagonisti anche negli anni seguenti.

“Adesso, a distanza di tempo, – riflette Luciano – mi piace pensare che sia stato proprio grazie a quelle attività sviluppate insieme se siamo cresciuti così tanto fino a dare vita nel 1990 a un fortunato gruppo associato che abbiamo denominato ‘Langa In’”.

È vero che già nel 1978 c’era stato un primo abbozzo di associazione con il gruppo denominato “Piccoli produttori di grandi vini piemontesi”, ma la vera strategia sinergica si è materializzata nel 1990 con l’avvio del movimento di “Langa In”. Grazie a questo sodalizio tanti produttori che avevano cominciato a camminare e a crescere insieme negli anni precedenti hanno proseguito il loro percorso, coinvolgendo altri giovani e nuove aziende, sempre con l’obiettivo di costruire un futuro importante per le colline di Langa e Roero. E non va dimenticato l’apporto di Luciano Sandrone al gruppo dei “Barolo Boys” che a partire da quel periodo ha contribuito al rinascimento del Barolo.

“Anche se a un certo punto del mio cammino – precisa Luciano – ho scelto di lasciare Langa In e di continuare il mio percorso in solitaria, sono convinto che l’appartenenza a questo gruppo sia stata utile e strategica e non solo per ciascuno di noi, ma anche per la crescita globale dell’identità del territorio vitivinicolo di Langa e Roero. Il gruppo di Langa In è stato il palcoscenico ideale per continuare il dialogo tra di noi e per proseguire il confronto con il resto del mondo. Così, per esempio, abbiamo continuato a promuovere i nostri vini al Vinitaly utilizzando uno spazio comune che nel tempo è diventato il punto di incontro irrinunciabile per giornalisti, operatori e anche solo appassionati di vino e buona cucina del mondo intero”.

Il camminatore solitario

Sarà stata la sua indole di “camminatore solitario”, sarà stato il suo desiderio di mettersi alla prova e confrontarsi ogni giorno con nuove sfide, ma va riconosciuto che fin da quando cominciò a progettare la sua azienda – pur lasciandosi coinvolgere in questo gruppo associato e pur rivelandosi convinto della bontà di quel progetto – Luciano mantenne sempre il suo stile per certi versi “riservato”.

Luciano nello stand di Langa In



Così, lavorando sodo quotidianamente e in maniera molto lucida, poco alla volta si ritagliò il suo spazio, creò la sua identità, con lo scopo di aiutare la sua azienda a intraprendere un cammino solido e autorevole.

Come altri produttori, Luciano aveva dentro di sé il suo progetto, frutto della sua sensibilità, del suo modo di concepire la vita e l'attività: grazie a questo suo modo di essere e di agire, Luciano, passo dopo passo, individuò il suo tragitto e lo intraprese al solo scopo di esaltare le sue aspettative di identità, di immagine e di filosofia produttiva.

Con questo suo essere "camminatore solitario" non voleva certo rinnegare i passi compiuti con gli altri, ma solo rispondere a quel bisogno di un suo spazio privilegiato, alla ricerca della sua identità e della sua qualificazione.

"Soprattutto, – sottolinea Luciano – mi piaceva l'idea che i miei vini venissero venduti soltanto in posti molto selezionati, in modo che mercato e produzione potessero trovare la giusta sinergia per rafforzare l'identità e l'immagine della mia azienda".

Come spesso succede, anche in casa Sandrone nel giro di pochi anni la struttura produttiva gradatamente si consolidò, le esigenze si moltiplicarono e le prospettive si fecero sempre più stimolanti. In famiglia si avvertiva la necessità di nuove collaborazioni sul fronte del mercato e della promozione della loro identità. Si rendevano conto che non avevano in casa le professionalità necessarie e nemmeno la formazione utile a organizzare un mercato adeguato ai caratteri che l'azienda nel frattempo andava delineando. Crescevano le vigne, aumentavano non tanto le etichette quanto piuttosto i numeri di ogni singolo vino.

Perciò, dopo aver condotto un approfondito lavoro di ricerca, a inizio anni Duemila Luciano trovò la collaborazione professionale che faceva al caso suo e che avrebbe in prospettiva risposto ai suoi desideri di crescita, orientando l'azienda a percorrere in maniera autorevole i mercati del mondo.

"Credo che per me sia stata una grande fortuna – confessa Luciano – incontrare un professionista come Franco Vincitori e, soprattutto, che lui abbia accettato di lavorare con la nostra azienda. Lo conosco da tempo, sapevo che era un operatore di mercato molto professionale e soprattutto che era dotato di una grande sensibilità qualitativa. Di primo acchito, non osavo nemmeno pensare che un uomo di tale valore ed esperienza e con i grandi risultati conseguiti dappertutto dove aveva

La ricerca continua della qualità



lavorato potesse accettare di collaborare con noi. Invece... A volte la realtà ti stupisce e supera la fantasia...".

Franco Vincitori era di San Vincenzo al Mare, sul litorale della provincia di Livorno. Il suo ultimo impegno professionale era stato presso la Tenuta Ornellaia, nel cuore della Toscana. Raggiunta l'età della pensione, fu lui a proporsi, dando a Luciano la piena disponibilità a collaborare con lui per far crescere ulteriormente e in modo mirato l'azienda. Subito subito Luciano non ci credeva. Poi, capì che Franco faceva sul serio e così condivisero un percorso di grande soddisfazione che continuò per una decina di anni. E furono anni strategici, fondamentali per la definitiva affermazione dell'Azienda Agricola Luciano Sandrone.

Così, l'azienda Sandrone cominciò a lavorare mercato per mercato, selezionando dappertutto il partner migliore e più coerente con il suo stile, valorizzando i caratteri dei suoi vini e le reali aspettative di sviluppo. Un lavoro che proseguì con la collaborazione professionale di Anna Rech, che tuttora si occupa dell'esportazione dei vini Sandrone.



Mariuccia, Luciano e Barbara



La maturità

Gli anni Novanta, il fascino di Valmaggiore e la nuova cantina

Nella storia di ogni vino ci sono state delle annate che potremmo definire “storiche” se non addirittura “strategiche”. Sono le vendemmie nelle quali le condizioni meteorologiche e una serie di altri fattori ambientali hanno accompagnato con tale efficacia il ciclo vegetativo e produttivo della vite che ne sono scaturiti un’uva e un vino dai caratteri superlativi: annate e vini, in questi casi, vengono ricordati nel tempo come memorabili.

Questo “miracolo della natura” è particolarmente evidente alle latitudini del Piemonte, dove le colline vitate sono ogni anno influenzate da un clima che possiamo definire “freddo-temperato”, l’unica situazione climatica capace di dare origine ai “vini fruttati”. Viene spontaneo chiedersi come sia il clima “freddo-temperato” e da che cosa siano caratterizzati i “vini fruttati”.

Non ci vuole molto a raccontarlo. Il clima “freddo-temperato” – detto anche “continentale” – è quello che ogni anno è formato da un cocktail variegato di elementi atmosferici e dove mai il sole e il caldo prevalgono sul resto delle manifestazioni meteorologiche. E questo anche se ultimamente il cosiddetto “cambiamento climatico” ha un po’ mescolato le carte, mettendo parzialmente in discussione le certezze di un tempo.

Le colline piemontesi (non solo quelle di Langa e Roero) sono al centro di una fascia territoriale che percorre l’Europa da ovest (Portogallo) fino all’estremo est (Ungheria, Romania, Ucraina, ecc.). Le condizioni climatiche particolarmente favorevoli alla vite sono generate all’interno di tale fascia (in particolare per quanto concerne il Piemonte) dalla presenza di catene montuose (l’Appennino Ligure e le Alpi Marittime) che con i loro baluardi naturali proteggono queste colline dall’influenza del clima mediterraneo, dove il sole e il caldo sono denominatori comuni prevalenti.

In questa fascia di territorio dal clima “continentale” si producono i “vini fruttati”, che posseggono due caratteri di immenso valore:

1. Prima di tutto, sono vini capaci di resistere al tempo. Man mano che gli anni passano questi vini continuano a rivelare un forte legame con i caratteri dell’origine e tendono a resistere alle insidie del tempo e quindi a manifestare una forte propensione alla longevità.



2. Ma c'è un secondo carattere, di altrettanto valore, ed è l'annata, cioè la personalizzazione annuale dell'uva e del vino. In ogni "millesimo", su queste colline si producono vini che individualmente divengono irripetibili. L'annata, quindi, si traduce in un elemento di eccezionale pregevolezza, che trasforma ogni vino in un'entità che non si ripeterà mai; in pratica, qui ogni vino in ogni annata è una naturale opera d'arte.

Nel mondo del Barolo le annate memorabili non sono molte, tre o quattro ogni dieci anni, con un infoltimento negli ultimi periodi rispetto a un passato meno generoso. Partendo dagli anni Quaranta del Novecento potremmo indicare come "storiche" le seguenti annate: 1947, 1957, 1958, 1961, 1964, 1970, 1971, 1978, 1982, 1985, 1989, 1990, 1996, 1997, 1999, 2000, 2001, 2004, 2008, 2009, 2013, 2016, 2019 e 2021.

Luciano Sandrone, dal canto suo, ha rivelato sempre una particolare predilezione per l'annata 1990. Le ragioni sono sintetizzate dalle sue parole:

"Ho sempre amato in modo particolare l'annata 1990 del Barolo. Non è stato il millesimo del mio esordio come produttore di vino, ma certamente è stata l'annata che per prima ha consacrato la grande qualità dei nostri vini. Me la ricordo bene



Etichette vecchie e nuove del Barolo Sandrone

l'alternanza climatica di quell'anno: poche le nevicate durante i mesi invernali, un andamento instabile durante la primavera e, poi, un deciso orientamento al caldo nell'estate, con alcuni utilissimi temporali a rinfrescare e portare un po' di riserva idrica a favore delle piante. La maturazione delle uve, quindi, si è sviluppata in maniera perfetta e uniforme, con un livello elevato di struttura zuccherina e poi alcolica. In particolare, le uve Nebbiolo da Barolo sono maturate in condizioni atmosferiche stabili, con forti escursioni termiche tra il giorno e la notte e hanno regalato vini di grande ampiezza: colori intensi e tenaci, profumi ampi e completi, sapori pieni e corposi".

"Ricordo, poi, – Luciano prosegue con rinnovato entusiasmo – che quando il Barolo 1990 aveva concluso il suo tempo di maturazione e affinamento, praticamente nel 1994, Marc De Grazia accompagnò in Langa Robert Parker, il curatore di una pubblicazione sui vini molto importante e assai seguita sui mercati anglosassoni, "The Wine Advocate". Nel suo girovagare tra le cantine di Langa, Parker fu anche nostro ospite e degustò il nostro Barolo Cannubi Boschis 1990, oltre a quello di tanti altri produttori. Il risultato concreto fu una pioggia di voti altissimi che Parker attribuì a questi vini: addirittura ricordo con orgoglio che al nostro Barolo Cannubi Boschis assegnò un punteggio molto elevato".



Il Barolo annata 1990 premiato da Robert Parker

Questo exploit scatenò un enorme interesse da parte di moltissimi acquirenti – sia privati che professionali – soprattutto negli Stati Uniti d’America. Il risultato fu un’impennata vertiginosa delle vendite e, di conseguenza, dei prezzi.

L’effetto sull’immagine e sull’identità del Barolo nella sua globalità, oltre che sulla produzione della singola azienda, fu così rilevante che anche le successive annate (tra il 1991 e il 1994) – assai meno grandiose per ampiezza di profumi, struttura sapida e longevità – ne trassero grande giovamento. A Casa Sandrone gli effetti positivi si videro sia sul Barolo di singola vigna (Cannubi Boschis) che su quello di assemblaggio (Le Vigne).

Arcigola diventa Slow Food

Tra la fine degli anni Ottanta e l’inizio dei Novanta, nel mondo del vino si affermò una nuova realtà associativa destinata a influenzare il successivo sviluppo del mondo enogastronomico: ne scaturì un vero e proprio movimento di opinione che poco per volta influenzò l’evoluzione della realtà vitivinicola e poi di quella gastronomica dapprima come “Arcigola” e successivamente come “Slow Food”.

Grazie al suo lavoro e alla sua influenza, il movimento di pensiero che ne scaturì, qualificò via via l’identità del vino piemontese e, poco alla volta, anche quella di tutto il vino italiano.

Ne conseguì un enorme contributo allo sviluppo grazie alle iniziative messe in atto: dapprima le *Conventions* dedicate ai vini piemontesi, poi la realizzazione delle Guide vitivinicole e non solo, a cominciare da quella intitolata “Vini d’Italia”, a lungo realizzata insieme all’editrice Gambero Rosso. Ma non vanno trascurate anche le altre operazioni editoriali come la “Guida al Vino Quotidiano” e quella dedicata alle “Osterie d’Italia”.

Per tanto tempo “Vini d’Italia” è stata “la Guida” per eccellenza. Molti consumatori, sia intermedi che finali, l’hanno considerata e utilizzata come una vera e propria “bibbia” di orientamento e di consultazione in vista delle loro scelte tra i vini di qualità e di origine.

“Ma credo che l’operazione più interessante condotta dallo Slow Food – sottolinea Luciano – (alla quale la nostra azienda aderisce da sempre) sia stata la

realizzazione dell’Agenzia di Pollenzo, con il recupero e la ristrutturazione di un patrimonio strutturale e storico di grande pregio e con la successiva fondazione della Banca del Vino e dell’Università degli Studi Enogastronomici. Tornando alla Guida “Vini d’Italia”, va sottolineata la differente influenza che ha esercitato sui consumatori: quelli italiani si concentravano soprattutto sulle degustazioni e sui punteggi. Di rado acquistavano. Quelli esteri, invece, degustavano, selezionavano e poi comperavano anche partite significative”.

Anche nei rapporti con lo Slow Food e le varie iniziative promozionali messe in campo nel corso del tempo Luciano ha tenuto un atteggiamento che potremmo definire “selettivo”. Collaborazione sì e in tanti frangenti, purché le singole proposte fossero coerenti con l’impostazione e la strategia aziendali, senza mai “comprare a scatola chiusa”. Anche con lo Slow Food, quindi, il rapporto fu molto franco, privilegiando le iniziative che l’azienda poteva gestire e valorizzare adeguatamente.

“Sapevamo – precisa Luciano con la sua naturale schiettezza – di non avere

Brindisi dopo una degustazione con amici e giornalisti



Con Luciano la vigna di Cannubi Monghisolfo era in ottime mani

Il ricordo di **Maria Angela Cabutto**, l'erede di chi ha venduto a Luciano la prima vigna in Cannubi



I Cabutto erano una famiglia di contadini, o meglio di viticoltori, a Barolo. Questo almeno fino a Giovanni Cabutto, classe 1888 e mancato nel 1985, a quasi 100 anni.

A Giovanni sarebbe dovuto subentrare il figlio Carlo, classe 1920, ma a 18 anni lasciò la casa di famiglia e il paese di Barolo per raggiungere Torino e lavorare nella gastronomia Radice, in Via Madama Cristina.

A casa Radice, Carlo Cabutto ha incontrato l'amore della sua vita, Ida Lemmi, nativa di Sant'Ilario d'Enza che – dopo aver rifiutato di andare a fare la mondina nelle risaie vercellesi – si era accasata dai Radice come persona di servizio.

L'amore sembrava orientare i due giovani verso una vita comune, ma le vicissitudini belliche di un'Italia fascista che inseguiva sogni impossibili lo portarono per sette anni a combattere su vari fronti, con alterne fortune e con pesanti interferenze con la sua salute.

Doveva partire per l'Africa, ma un destino benevolo lo ha fatto arrivare in ritardo all'imbarco sulla prima nave, che in mare aperto è colata a picco. Così è partito con la nave successiva, ma durante la campagna d'Africa il destino avverso lo ha fatto sbattere con un brutto incidente nella cucina del campo, in seguito al quale ha rischiato di morire per le bruciature da olio bollente che gli avevano colpito tutto il corpo.

Rientrato in Italia e poi a casa, Carlo tornava solo saltuariamente a Barolo. Preferiva proseguire il suo lavoro nella gastronomia di Torino, dopo aver ritrovato – anche in questo caso in maniera rocambolesca – la sua amata Ida ed essere con lei convolata a nozze.

Il resto è storia più recente e ne abbiamo parlato con la figlia Maria Angela: *“In famiglia – ha ricordato non senza emozione – non c'era nessuno che volesse occuparsi della terra, in particolare di quella vigna di Nebbiolo da Barolo situata sulla prestigiosa collina dei Cannubi. Non una parte qualsiasi di Cannubi, ma la zona denominata Monghisolfo di Cannubi, che a tanti suonava come una terra speciale dove si produceva un Barolo di valore”*.

Viene spontaneo chiedersi perché Giovanni e Carlo Cabutto abbiano deciso di vendere quella vigna così prestigiosa a Luciano Sandrone che non aveva una sua cantina e non a qualcun altro già più introdotto nel mondo del Barolo.

“Conoscendo mio nonno e mio papà – ricorda Maria Angela Cabutto – non è da escludere che sia stata proprio questa condizione a orientarli a tale scelta. So che loro desideravano che chi acquistava quel pezzo di terra dedicatesse ad esso attenzione e cure particolari proprio in virtù di quanto valeva quel sito. E probabilmente Luciano garantiva loro un atteggiamento di questo tipo, molto di più di un'azienda affermata che l'avrebbe comprata più per fatti economici che per passione”.

Forse ci fu qualcuno che favorì l'incontro di Giovanni e Carlo Cabutto con Luciano Sandrone. E in effetti c'è chi pensa che a facilitare quel contatto sia stato un collega di lavoro di Luciano alla Marchesi di Barolo: si chiamava Sebastiano Foglio e aveva un bel rapporto di amicizia con Luciano e uno di parentela con i Cabutto. Ma è solo una supposizione.

“In ogni caso, – puntualizza Maria Angela – l'affare andò in porto. Se ricordo bene, l'importo della compravendita fu di 6 milioni di lire, un importo che - visto alla luce dei prezzi attuali - può apparire molto conveniente per chi acquistava. Nella realtà, quel prezzo accontentò tutti, compratore e venditori, che sapevano di aver messo la loro vigna di Monghisolfo di Cannubi in ottime mani”.

nell'ambito aziendale la forza e il supporto operativo per seguire in maniera adeguata tutte le iniziative che ci venivano proposte e così ci siamo dedicati solo agli eventi che ritenevamo più coerenti con le nostre potenzialità. Ragionando a bocce ferme, credo che abbiamo fatto la scelta più corretta: non valeva la pena, anzi rischiava di essere dispendioso – e non solo dal punto di vista economico – dedicare la nostra attenzione a un numero esagerato di eventi”.

Grazie al lavoro iniziato proprio in quegli anni, Luciano incontrò e familiarizzò con tanti produttori, sia in Piemonte che nel resto d'Italia. Con alcuni di loro nacque anche un bel rapporto di amicizia. Uomini grandi che hanno fatto grandi vini come Giacomo Bologna, Mario Schioppetto e Mattia Vezzola di Bellavista per ricordarne qualcuno.

Anche nel mondo della stampa Luciano strinse tanti rapporti di stima e condivisione. Tra tutti, vanno citati Jens Priewe, Johann Willsberger, fotografo, artista e, soprattutto, innamorato delle Langhe, Burton Anderson, James Suckling, Antonio Galloni, Daniele Cernilli, Enzo Vizzari, Gianni Fabrizio, Cesare Pillon, Luca Maroni, Gino Veronelli e Daniel Thomases.



Luciano con James Suckling (il primo a sinistra) e altri amici

Il fascino infinito di Valmaggione

La storia di Valmaggione, la collina fatta ad anfiteatro che occupa una delle aree più a sud-ovest del paese di Vezza d'Alba, nel Roero, è costellata di tanti riferimenti che attestano il forte legame tra questa porzione di territorio (oggi classificata come Menzione Geografica Aggiuntiva) e la coltivazione della vite, in particolare del Nebbiolo.

Le informazioni storiche si infittiscono nella prima parte del Novecento, quando le principali cantine del territorio (in particolare la Cantina Enrico Serafino di Canale), acquistando le uve di Nebbiolo, fissavano i prezzi per caduta, avendo come riferimento di livello massimo proprio la quotazione di quelle prodotte a Valmaggione. Perciò, i Nebbioli di Valmaggione erano già allora un punto di riferimento essenziale per tutta la produzione vitivinicola del Roero con attenzione specifica per le uve e i vini a base di Nebbiolo.

A Enrico Serafino nel tempo si sono aggiunte anche altre realtà produttive, spesso non della zona, ma operanti nel contesto albese, a cominciare dalla Cantina Prunotto di Alba che nel 1961, grazie alle intuizioni geniali del suo titolare di allora, l'enologo Beppe Colla, fu la prima a riportare in etichetta la dicitura "Cru Valmaggione"



La collina di Valmaggione

sull'esempio illuminante dei produttori di Borgogna. Anche Bruno Giacosa a Neive seguì quell'esempio e dedicò un'attenzione speciale alle uve Nebbiolo di quel piccolo lembo di terra situato nei pressi del Santuario di Madonna dei Boschi di Vezza d'Alba.

“Era il 1994 – ricorda con orgoglio Luciano – quando anch’io ho cominciato a pensare con interesse al Nebbiolo prodotto a Valmaggione di Vezza d’Alba. Era un po’ che studiavo la situazione, ma non osavo passare dai sogni ai fatti. Varcare anche solo con il pensiero il corso del Tanaro mi sembrava un po’ di tradire le preziose colline di Langa ispiratrici del Barolo, colline che con me erano state tanto generose. Finalmente, il sogno si concretizzò nel 1994. E ciò che più di tutto mi diede soddisfazione fu la constatazione che l’idea di Valmaggione non era soltanto mia. Anche mio fratello Luca, che nel Roero aveva lavorato per qualche anno, aveva avuto la stessa intuizione. E, come me, anche lui faceva fatica a manifestarla. Poi, abbiamo rotto gli indugi e soprattutto ci siamo convinti che affiancare al Barolo e ai vini a denominazione di origine del nostro territorio (Dolcetto d’Alba e Barbera d’Alba) il Nebbiolo d’Alba poteva essere un gran bel progetto”.



Il paese di Vezza d'Alba visto da Valmaggione

Luciano e Luca Sandrone così si convinsero che bisognava produrre e proporre al mercato non un vino qualsiasi, ma un grande Nebbiolo d'Alba. E per questo, c'era bisogno di una vigna di grande vocazione e prestigio.

Così, Luciano si ricordò che – quando lavorava da Giacomo Borgogno – il Cav. Cesare Borgogno aveva selezionato alcuni viticoltori a Valmaggione e da loro aveva comprato per una serie di vendemmie le uve Nebbiolo e, in qualche occasione, anche piccole partite di vino. Il Cav. Borgogno credeva davvero in questa piccola zona di produzione del Nebbiolo d'Alba al punto che – a livello di qualità e di prestigio – era solito paragonarla alla lunga collina dei Cannubi a Barolo.

Così, Luciano cominciò a rovistare nella memoria per rintracciare i nomi di quei viticoltori con i quali era stato in contatto parecchi anni prima. Sapeva che non era facile rintracciarli, ma bisognava provare. Poco per volta qualche cosa di più chiaro cominciò a tornare alla mente e venne anche il momento dell'acquisto del primo vigneto. Manco a dirlo, quel primo acquisto venne fatto da un certo Signor Battaglino (in quella zona il cognome “Battaglino” è molto frequente, così come “Cerrato”), che vendette a Luciano una bella vigna con esposizione a sud-ovest, quella dove c'è tuttora il *ciabot* (capanno per gli attrezzi) tra i filari.

La notizia di quella prima vigna di Nebbiolo acquistata da Sandrone a Valmaggione non tardò a diffondersi e così, poco per volta, si fecero avanti altri viticoltori, soprattutto persone anziane che non avevano futuro nella lavorazione delle loro vigne. Tutti erano propensi a cedere il loro pezzo di terra, soprattutto se ad acquistare era quel giovane produttore di Barolo chiamato Luciano Sandrone.

Erano in genere piccoli appezzamenti di terra e questo costrinse Luciano a fare tanti acquisti per mettere insieme una vigna dalla dimensione adeguata alle sue esigenze. Per chiudere la partita, sistemare l'acquisto dei vari appezzamenti e mettere insieme una discreta superficie si dovettero fare più di 20 atti dal notaio Ghiberti di Alba.

Nel giro di poco tempo, comunque, si ottenne un risultato inatteso; venne messa insieme una superficie importante per quella zona, circa 2 ettari di

vigna, un'estensione che poi nel tempo si sarebbe ancora incrementata fino a sfiorare gli attuali 3 ettari.

Man mano che acquistavano, Luciano e Luca cominciavano a coltivare le vigne nelle condizioni in cui si trovavano, magari intervenendo qua e là per tamponare le falle più evidenti, ma senza esporsi troppo dal punto di vista economico.

“A un certo punto, però, – la precisazione di Luciano è doverosa – ci rendemmo conto che una terra così pregiata e ricca dal punto di vista vocazionale avrebbe meritato una sistemazione adeguata e così decidemmo di intervenire sull'impianto. Perciò, ne realizzammo una ristrutturazione radicale, cercando di ottimizzare la distribuzione delle piante anche in relazione alla pendenza, che in certi tratti era molto accentuata, quasi proibitiva. Lavorammo anche per razionalizzare la movimentazione all'interno della vigna attraverso la realizzazione di una strada centrale e di varie capezzagne parallele allo sviluppo della collina per favorire l'adeguato trasferimento – con un sistema di traino a carrucola – delle uve in occasione della vendemmia. Restava il problema dei trattamenti antiparassitari e – dopo prove e controprove – lo risolvemmo affidando la gestione dell'operazione a un servizio di elicotteri. E questo ci tolse tutti i problemi”.

Dal punto di vista produttivo, la prima vendemmia fu quella del 1994 quando furono prodotte appena 3 mila bottiglie, subito vestite con l'etichetta tuttora in uso. Particolarmente interessante fu l'opera di mediazione grafica: prendendo lo spunto dall'etichetta del Barolo, ne vennero rielaborati i contenuti, utilizzando, sul fondo bianco, il tradizionale “rettangolo” di Sandrone in color verde scuro.

L'acquisto del vigneto a Valmaggione fu quindi un altro importante traguardo del percorso produttivo di Luciano Sandrone. Lui sapeva che quella lunga collina aveva sempre avuto un significato importante per il settore vitivinicolo della Sinistra Tanaro. Esserne diventato uno dei proprietari e uno degli interpreti lo riempiva di orgoglio. Si riconosceva in quel luogo quasi magico. Lo affascinava prima di tutto quell'impeccabile esposizione in faccia al sole e la giacitura molto impegnativa dettata dalla pendenza della costa collinare. E, poi, all'inizio della collina di Valmaggione, c'era e c'è il Santuario della

Alcuni atti di acquisto dei vigneti a Valmaggione



Madonna dei Boschi, nelle cui cripte si trovano le tombe di tanti componenti della famiglia dei Conti Roero, una dinastia che a questo territorio diede non solo la denominazione, ma anche una speciale identità.

Nel tempo, Luciano divenne ancora più orgoglioso di questa scelta. Si rese conto che con quell'acquisto aveva contribuito a ridare dignità e valore a un sito che stava diventando prezioso agli occhi di molti produttori, ma che tra gli anni Settanta del Novecento e i primi anni Duemila aveva rischiato di essere una terra qualsiasi.

Eppure, ancora adesso, percorrendone le vigne, camminandone i filari, si percepisce una sensazione di maestosità e di fascino che è difficile da ritrovare altrove. A dare una sensazione così speciale contribuisce da un lato la sua grande vocazione per la vigna, ma dall'altro anche la bellezza del paesaggio e la storia che questa porzione di territorio ha saputo sedimentare.



Il Santuario di Madonna dei Boschi con il Monviso sullo sfondo

La nuova cantina a Barolo

La graduale crescita delle vigne coltivate a Nebbiolo e con gli altri due vitigni autoctoni di maggior diffusione (Dolcetto e Barbera) stava generando anche un incremento del vino e delle bottiglie prodotte. Per accogliere in modo efficace questo aumento di produzione ci voleva una cantina più spaziosa. In una prima fase, il problema venne risolto affittando due strutture già esistenti in Barolo, una delle quali, tra fine Ottocento e inizio Novecento, aveva ospitato la vecchia cantina sociale del paese di Barolo.

Ma anche questa soluzione poco per volta si rivelò inadeguata. Ed era normale che fosse così, perché in quegli anni ciò che si riusciva trovare in affitto poteva al massimo funzionare da magazzino o da locale di servizio per etichettare e confezionare, ma non consentiva di organizzare in modo efficiente un ciclo produttivo tecnicamente impeccabile. Chi aveva una cantina ben strutturata se la teneva ben stretta.

“Era l’inizio degli anni Novanta. – ricorda Luciano – La nostra produzione aumentava e, nel contempo, anche il mercato ampliava i suoi confini. Mi resi conto che non potevamo più continuare con una struttura approssimativa come poteva apparire la nostra. È vero che in azienda tutti gli operatori lavoravano con impegno e passione, ma il progresso della produzione e delle vendite doveva anche essere supportato da strutture produttive adeguate, ben organizzate dal punto di vista operativo, tecnico e tecnologico”.

In quel periodo, tutto il settore vitivinicolo albese e piemontese stava vivendo una fase di profonda evoluzione. Dopo numerosi anni di dibattiti e approfondimenti, la realtà vitivinicola piemontese aveva concretizzato i suoi nuovi obiettivi. Il 22 novembre 1994 la Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana pubblicava i decreti di riconoscimento delle denominazioni di origine di territorio (Doc Piemonte, Doc Monferrato e Doc Langhe).

Quest'ultima, in particolare, era destinata a diventare nel tempo una denominazione importante e strategica per il territorio delle Langhe, con livelli di identità e di immagine molto elevati. Anche i valori economici avrebbero portato conferme sostanziali, consolidando per esempio nel 2024 un dato globale di oltre 23 milioni di bottiglie generate e commercializzate nell'anno solare. Tra tutte le tipologie di vino di tale denominazione, il fiore all'occhiello si sarebbe rivelato il

Langhe Doc Nebbiolo con più di 11 milioni di bottiglie. Anche dal punto di vista strategico, il riconoscimento della denominazione Langhe si sarebbe rivelato una soluzione determinante perché avrebbe innescato a favore di tutti i vini di primo livello (es. Barolo, Barbaresco, ma anche Barbera d'Alba, Dolcetto d'Alba, Nebbiolo d'Alba e Roero) un processo di selezione e di potenziamento del livello qualitativo che, anno dopo anno, si sarebbe rivelato fondamentale per la loro immagine nel panorama mondiale.

Anche l'azienda Sandrone viveva le problematiche di crescita del settore, naturalmente rapportate alle dinamiche aziendali. Luciano si guardava attorno e vedeva in tanti suoi colleghi una voglia irrefrenabile di crescere, realizzare, organizzarsi sempre al meglio.

Così, sulla base di queste constatazioni, dentro di sé stava maturando la consapevolezza che bisognava pensare alla progettazione e alla costruzione di una nuova struttura di cantina, più organizzata per ottimizzare i meccanismi produttivi.

“Con molta circospezione e senza dare troppo risalto all’iniziativa, – prosegue Luciano nel suo racconto – nel 1992 cominciammo a cercare soluzioni nuove



La costruzione della nuova cantina Sandrone

per la nostra cantina. In un primo momento avevamo individuato un edificio già esistente nella parte più bassa del paese di Barolo che sembrava fare al caso nostro. Ma l'alluvione sopraggiunta nel territorio albese – così come gran parte del Piemonte vitivinicolo – a novembre del 1994 raffreddò i nostri entusiasmi e soprattutto ci consigliò di orientare altrove le nostre ricerche. Individuammo così la collocazione attuale e nel 1997 decidemmo di acquistare il terreno su cui avremmo costruito la nostra nuova cantina. Il terreno era a Barolo, nella Via Pugnane, un tratto di strada comunale diretta verso la zona della Bussia e il paese di Castiglione Falletto”.

Anche questo terreno non era lontano da un piccolo rio, il Rio della Fava (in piemontese o *rì dra fàva*). Si trattava di un corso d'acqua di scarsa portata, ma gli eventi alluvionali di poco tempo prima consigliavano di procedere con cautela, soprattutto per capire se ci potessero essere delle contrarietà alla realizzazione in quella zona di una nuova cantina. Chiarito nel giro di qualche mese ogni possibile dubbio, in azienda si cominciò a ragionare sulla progettazione.

Così, in fretta si resero conto che non avrebbero potuto accontentarsi di una piccola struttura, seppure impeccabile dal punto di vista tecnico e tecnologico.



Altri lavori nella nuova cantina

Bisognava tenere conto dei possibili sviluppi futuri, anche perché nel frattempo la produzione era ancora aumentata ed era stata seguita anche da un ulteriore ampliamento dei mercati. Bisognava accelerare i lavori. Oltre a Luciano, anche Barbara e Luca se ne erano convinti.

Poco per volta il progetto venne sviluppato, concentrando in uno spazio unico – anche per ottimizzare il lavoro – tutte le fasi di cantina, dalla vinificazione al confezionamento e alle spedizioni verso il mercato.

La progettazione della cantina venne affidata all'Arch. Emilio Rinaldi, che assecondò Luciano e i suoi in tutte le aspettative. A costruire il manufatto fu determinante l'intervento dell'Azienda di costruzioni Bertola di Castiglione Falletto. Ma tutti coloro che in qualche modo collaboravano nell'azienda Sandrone diedero il loro contributo per arricchire quella cantina che stava sorgendo di

La nuova cantina Sandrone completata



tanti particolari piccoli e grandi che potessero renderla da un lato efficiente e dall'altro gradevole. *“Tutte le volte – ricorda con piena soddisfazione Luciano – che andavamo in giro per il nostro territorio o in quelli vicini eravamo animati dal desiderio e dalla speranza di trovare qualche spunto piacevole da portare a casa per migliorare la nostra costruzione. Era il 1999 quando ci insediammo nella nuova cantina di Via Pugnane. Allora, producevamo 60.000 bottiglie e da quel momento iniziò la nostra ascesa definitiva”*.

A questo punto, anche l'organizzazione aziendale ebbe i suoi chiarimenti: Luca si sarebbe occupato dei vigneti, Luciano della cantina, Barbara delle vendite e Mariuccia avrebbe continuato a essere la donna eclettica, razionale e resiliente che interveniva a risolvere i problemi laddove fossero parsi più critici.



Un particolare della nuova cantina Sandrone



Il successo

Anno 2000, finisce un secolo, anzi un millennio. Si riparte da capo

Non è da molti vivere la fine di un secolo e l'inizio di uno nuovo. Figuriamoci vivere la fine di un millennio e ripartire da capo con uno che comincia da zero. Eppure a Luciano Sandrone capitò.

È vero che c'erano profezie remote che annunciavano per quel cambio di millennio tra il 1999 e il 2000 chissà quali sconvolgimenti. Nella realtà, la gente comune visse quell'attesa con semplicità e ragionevolezza. Anche Luciano, da uomo legato alla terra qual era, la visse con buon senso. Intravedeva in quel "cambio di epoca" solo il passaggio da un anno all'altro e non si fece affascinare dalla voglia di vivere quel "cambio di passo" come un evento epocale.

Dentro di sé pensava che in definitiva il passaggio dal secondo al terzo millennio sarebbe consistito solo nel fatto che il 31 dicembre ci saremmo addormentati nel 1999 e il giorno dopo ci saremmo svegliati nel 2000.

Certo che bisognava brindare a quel "cambio di epoca", ma con la moderazione e il buon senso come consigliava la vita a contatto con le vicende naturali. In cuor suo, sapeva che si sarebbe accontentato del brindisi nel calore della sua casa e con la famiglia senza farsi coinvolgere nel fervore che aveva caratterizzato tanti produttori di vino, alcuni dei quali avevano addirittura creato una confezione speciale per quel 31 dicembre così fatidico.

Intanto, a casa Sandrone il Novecento si era concluso con tre eventi positivi: prima di tutto, il 1999 si era rivelato un'annata vitivinicola di grande qualità, che in futuro avrebbe fatto parlare di sé in modo positivo.

"E, poi – ricorda Luciano – c'erano stati due lieti eventi familiari che avevano riempito di felicità la mia casa e la mia vita. Il 19 gennaio 1999 era nata Alessia, la figlia di mia figlia Barbara, e circa otto mesi dopo, il 29 settembre 1999, era nato Giacomo, il figlio di mio fratello Luca. Tutti e due avevano portato in famiglia quella



luce di speranza che solo una nuova vita sa generare. Ero particolarmente felice per quella piccola bimba che aveva portato nuovo entusiasmo in casa nostra e non solo perché, come dice un vecchio proverbio piemontese <na bela famija as comensa con na fija> (una bella famiglia si incomincia con una figlia). Era quel senso di continuità della vita e della famiglia che mi faceva sentire fortunato e orgoglioso”.

“Come abbiamo potuto constatare – prosegue Luciano – il passaggio tra il 1999 e il 2000 non portò particolari sconvolgimenti. Solo ci svegliammo «un anno più vecchi», come ama dire la saggezza popolare di queste colline. Nel concreto, la vita proseguì come nel millennio precedente. Continuammo a lavorare e a impegnarci come prima per mantenere i livelli di organizzazione che avevamo raggiunto. In casa nostra, poi, l'avvio dell'attività nella nuova cantina di Via Pugnane, dove tecnica e tecnologia avevano introdotto strutture e accorgimenti di avanguardia, ci metteva ancora di più alla prova. È vero che la qualità fu da sempre la nostra stella cometa, ma adesso bisognava fare ancora di più, perché non avremmo avuto più alibi per eventuali imperfezioni. Così, ci gettammo anima e corpo nel nuovo millennio, confortati dalla buona armonia che regnava in casa e in azienda e dagli ottimi risultati che giungevano dai mercati”.



Luciano nella nuova cantina tra tante bottiglie

La qualità anche in cucina

L'annata 2000 proseguì con regolarità e, alla fine dei lavori in vigneto, una vendemmia “con i fiocchi” portò in cantina uve preziose e capaci di generare vini di grande soddisfazione. Un'annata che potremmo declinare come “tendenzialmente calda” e che diede luogo a vini, in particolare il Barolo e il Barbaresco, di piena struttura e potente armonia, molto apprezzati sul mercato americano.

A novembre 2000, uscì l'edizione 2001 della Guida Michelin Italia, “la guida rossa” per capirci, dedicata a ristoranti e alberghi. I suoi verdetti portarono per la prima volta una “pioggia di stelle” sulla provincia di Cuneo e in particolare sul territorio di Langa e Roero. Come negli anni precedenti, le valutazioni più attese erano quelle legate alle “stelle”, una simbologia di facile percezione dei locali più qualitativi. Nella nuova edizione della Michelin, tra le 187 “stelle singole”, 24 erano quelle assegnate al Piemonte e 8 di queste alla provincia di Cuneo: ai cinque già “stellati” in precedenza (“Il Vicoletto” di Alba, “La Ciau del Tornavento” di Treiso, “Felicin” di Monforte d'Alba e “Al Rododendro” e “Trattoria della Pace” di Boves) si aggiunsero il “Vecchio Tre Stelle” di Barbaresco, la “Locanda nel Borgo Antico” di Barolo e “All'Enoteca” di Canale. Tre nuovi locali “stellati” in tre paesi del vino, dove la qualità della produzione enologica stava esercitando un forte richiamo sul turismo enogastronomico.

“Questa fu davvero una bella sorpresa, quasi un regalo per quel cambio di millennio. – sottolinea Luciano – Era il giusto riconoscimento alla ristorazione di Langa e Roero che da tempo assecondava lo sviluppo del settore vitivinicolo con intelligenza e capacità innovativa, pur rimanendo fedele alle materie prime del territorio. Un riconoscimento non eccezionale e nemmeno occasionale, perché si sarebbe ripetuto negli anni successivi rafforzando sempre di più il numero dei ristoranti stellati in Langa e Roero”.

Concluso il primo anno del nuovo millennio, nelle aspettative generali il passaggio dal 2000 al 2001 era meno carico di attese. La situazione aveva ripreso i ritmi della normalità, proprio come Luciano preferiva. Nel frattempo, la superficie dei vigneti aziendali si consolidava, la struttura di cantina superava facilmente il rodaggio iniziale e i mercati dei vari paesi in giro per il mondo regalavano ulteriori consensi. Ma le sorprese non erano ancora finite: anche quell'anno, la famiglia Sandrone si apprestava a vivere un'altra intrigante novità.

Lo chef Massimo Camia in cucina



Luciano aveva un alone di umanità e concretezza che ti stupiva

Il ricordo di **Massimo Camia**, cuoco e ristoratore a Barolo



Massimo Camia è un langhetto di Monforte d'Alba nato a Dogliani a metà settembre del 1960. Nel percorso professionale la cucina è sempre stato il suo "pallino". Così, a metà anni Settanta ha frequentato la Scuola Alberghiera di Ceres, nelle Valli di Lanzo. Dalla scuola al lavoro il passo è stato breve: nove stagioni in montagna, tre anni allo storico Ristorante Muscatel di Cinzano di Santa Vittoria d'Alba e poi ha aperto un locale tutto suo a Mondovì. Nel 1990 è arrivato a Barolo per aprire il Borgo Antico e qui ha conosciuto Luciano Sandrone e ha meritato la Stella Michelin nel 2001, un riconoscimento che ha mantenuto anche nei locali successivi. A metà di maggio 2025 ha aperto il "Massimo Camia", ristorante con camere, a Novello, ancora nella zona del Barolo.

"Ho conosciuto Luciano nel 1990, arrivando a Barolo per aprire il mio Borgo Antico. Il destino ha voluto che fosse la prima persona che incontrassi a Barolo". Così esordisce Massimo Camia durante il nostro incontro. È come un fiume in piena. I ricordi riaffiorano vorticosi, uno dopo l'altro.

"Il nostro rapporto è stato subito schietto. Addirittura condividevamo una cantina nel cuore di Barolo. Lui vi stoccava alcuni vini, io vi conservavo vini e salumi. In quegli anni Luciano aveva avuto un grande successo con il Barolo 1987 e cominciava a farsi strada come produttore prestigioso. Lo ricordo scorrazzare con quel suo motorino per le vie di Barolo e mi sembra ancora di sentire il suo saluto di allora: Ciao, Borgo Antico".

E di carattere com'era?

"Ne ho un ricordo bellissimo: era un grande lavoratore, uomo integerrimo, per lui 2 + 2 ha sempre fatto 4. E ricordo il suo sorriso, quel suo occhio bonario. Mi piaceva parlare con lui perché aveva sempre una soluzione da proporre ai problemi. A Luciano potevi chiedere un consiglio su qualsiasi cosa e aveva sempre la risposta adeguata".

Ricordi particolari?

"Tanti. Te ne propongo uno. Era l'anno dell'alluvione nelle nostre zone, a novembre del 1994. Dopo qualche settimana, insieme a lui e altri produttori abbiamo organizzato una serata di cibo e vino in una gastronomia a Monaco di Baviera. Grandi vini e piatti di qualità, ma soprattutto 4 chili di tartufo bianco d'Alba. Solo 40 commensali, in pratica un etto di tartufo a testa. Uno spettacolo!!!".

E com'era come produttore?

"Unico e speciale. Non ha mai seguito le mode. È rimasto sempre al di sopra delle parti. Aveva un alone di umanità e di concretezza che ti stupiva. E i suoi vini sono sempre stati costanti: mai un'annata sopra le righe. Era la coerenza in persona. Solo un uomo così poteva un bel giorno avere la forza di rinunciare in etichetta alla Menzione Cannubi Boschis per dedicare quel Barolo con Aleste ai suoi due nipoti, Alessia e Stefano. Perciò, quando ho saputo della sua malattia, l'ho vista come un'ingiustizia nei confronti di un uomo buono e positivo. E quando se n'è andato è stato come se fosse sparita una parte di me".

C'è stato un suo vino che ti ha impressionato di più?

"Tornerei al Barolo 1987, un vino importante, ma di grande bevibilità. Ma tutti i suoi vini si sono sempre distinti per l'eleganza nonostante la loro struttura. Tutti i suoi vini mi hanno sempre impressionato per la loro capacità di farsi bere con piacevolezza".

Un pensiero finale?

"Più che un pensiero il mio è un omaggio con tanta gratitudine a un uomo che, partendo dal nulla, ha costruito una realtà produttiva importante, un tassello straordinario nel vino di questa splendida terra di Langa a cui Luciano era strenuamente legato".

"Stavolta – racconta Luciano non senza emozione – a venire alla luce fu un maschietto. Mia figlia Barbara mi fece diventare di nuovo nonno. Stefano giunse a completare il gruppo delle giovani leve di casa il 17 gennaio 2001 e io lo interpretai anche come presagio di una nuova annata di qualità. Cosa che puntualmente si verificò: il Barolo 2001 venne valutato da molti come uno dei vini più completi di sempre".

Anno nuovo, stile nuovo

Questa è la sintesi che potremmo usare per caratterizzare la differenza tra il 2001 e il 2002. Tanto il 2001 era stato meteorologicamente ineccepibile, con gli eventi atmosferici giusti al momento giusto, tanto si rivelò complicato il successivo 2002, che manifestò un'esplicita tendenza al freddo, incontrando evidenti difficoltà a portare nelle uve – e quindi nei vini – la struttura e la capacità di resistere al tempo che sono le cifre caratterizzanti di un grande Barolo.

"Anche se l'estate – ricorda Luciano – stentava a decollare e il caldo si faceva attendere, la situazione non mi spaventava. D'altronde, un'azienda di prestigio deve sapersi cimentare anche con le annate più difficili. Dentro di me pensavo che con la tecnica più appropriata, con la conduzione oculata nella gestione estiva e la scrupolosa raccolta delle uve avremmo potuto portare a compimento una produzione di qualità. I diradamenti estivi erano stati più rigorosi e in vendemmia avremmo fatto una maggiore selezione qualitativa, ma speravamo di contare su un'annata di buona qualità. Invece, come un fulmine a ciel sereno, a poco meno di un mese dall'inizio della raccolta, il 5 settembre 2002, il mondo del Barolo venne interessato da un brutto temporale con una disastrosa grandinata con l'epicentro nel paese di Barolo e, in specifico, sulla collina dei Cannubi, dove producevamo il nostro Barolo Cannubi Boschis. Oltre al danno la beffa: avevamo quasi concluso un'annata già di suo dispendiosa e arrivò una grandinata così disastrosa a portarci via un raccolto che sembrava alla nostra portata".

Luciano rimase talmente turbato da quell'evento grandinigeno così beffardo che negli anni seguenti non seppe mai tenere nel giusto conto l'annata 2002 anche per il Barolo Le Vigne, che – per il fatto di essere prodotto in più vigneti sparsi qua e là nella zona di origine – non aveva subito i danni avuti dal

Grappoli di Nebbiolo verso la maturazione



Cannubi Boschis. L'annata era stata complicata, gli esiti qualitativi e quantitativi erano stati magri e il danno economico si prospettava pesante per un'azienda che aveva appena terminato la costruzione della nuova cantina. A tutto ciò si sarebbe aggiunta nei mesi successivi la pessima valutazione del Barolo 2002 dettata dai giudizi della critica enologica a completare un quadro problematico. In forza di tutti questi fattori negativi, negli anni successivi Luciano non avrebbe mai voluto sentir parlare dell'annata 2002. Addirittura non avrebbe nemmeno voluto imbottigliarla. Solo l'intervento di Luca e di altri esponenti dell'azienda lo fecero desistere da un atteggiamento così risoluto. Perciò, almeno il Barolo Le Vigne 2002 fu in grado di regalare le sue soddisfazioni.

In effetti, solo una parte di quel Barolo andò in bottiglia, ma poi venne venduto quasi in sordina per non infastidire la sensibilità di Luciano. Oggi, di quel Barolo Le Vigne 2002 in cantina ne rimangono ancora alcune bottiglie e tutte le volte che se ne stappa una per degustarla i commenti sono positivi, in certi casi addirittura meravigliati. Questo è stato il caso del 5 settembre 2023 quando - in occasione di una degustazione tecnica di annate storiche in azienda - il Barolo Le Vigne 2002 è stato così descritto: *“Colore incredibilmente intenso e giovanile per un'annata considerata di secondo piano. Al naso è ricco, deciso e coinvolgente. Al sapore è pieno, intenso e persistente. Giudizio complessivo: un vino intensamente ricco e di bella piacevolezza, per certi versi ancora in evoluzione positiva”*.

Che la data del 31 ottobre 2002 potesse diventare importante per il vino piemontese era parso possibile a molti osservatori: in quella data c'era stato il riconoscimento della Denominazione di origine controllata “Alta Langa” per gli spumanti Metodo Classico da uve Pinot nero e/o Chardonnay prodotte sulle colline di molti paesi situati in Piemonte alla destra del fiume Tanaro. Se ne parlava fin dal 5 marzo 1990 quando era stato avviato il “Progetto Spumante Metodo Classico in Piemonte”, varato da sette Case Storiche (Cinzano, Contratto, Fontanafredda, Gancia, Martini & Rossi, Riccadonna e Vini Banfi) con il supporto della Regione Piemonte per dimostrare che anche le colline piemontesi erano vocate a tale produzione.

Quello del 31 ottobre 2002 fu un riconoscimento importante, che confermò anni di sperimentazione tecnica, organizzativa e produttiva. La realtà vitivinicola pie-

montese delle province di Cuneo, Asti e Alessandria si era trovata con un nuovo vino a denominazione di origine e questo confermava la grande attitudine al vino di qualità di queste terre di collina. Il 2002 fu la prima annata di produzione dell'Alta Langa Docg Metodo Classico.

Ecco il cambiamento climatico

Il passaggio dal 2002 al 2003 portò un cambio radicale di situazione climatica. In effetti, molti ricercatori parlavano di “cambiamento climatico” già dal decennio precedente, ma la maggioranza dei produttori se ne accorse solo quell'anno.

Annate calde nel corso del tempo si erano già verificate sulle colline di Langa e Roero. Molti ricordavano il 1997, che aveva stupito per l'imponenza delle strutture e gradazioni alcoliche al di sopra della norma. Ma il 2003 come annata meteorologica è stata davvero un'altra cosa e ha segnato nel tempo il cambio di atteggiamento che i viticoltori hanno dovuto tenere nel loro rapporto con il vigneto e la sua coltivazione. Il caldo record e la siccità sono stati i caratteri



Vigneti assolati nei mesi estivi nella zona del Barolo

salienti di quell'annata, situazioni così drastiche da influenzare in modo evidente l'evoluzione del vigneto.

Una situazione del tutto opposta al 2002, quando le piogge avevano segnato lunghi periodi dell'anno. Nel 2003, caldo e secco si sono tradotti in una decisa precocità di maturazione. E questa precocità si è verificata in tutto il ciclo vegetativo dell'annata, a cominciare dalla fioritura e dall'allegagione. *“Ricordo quell'estate un po' come un incubo. Anche quella stagione fu molto calda, quasi insopportabile. – riflette pensieroso Luciano – Dovemmo affrontare problemi di stress a carico delle piante. L'eccesso di caldo e di secco interferì anche nella maturazione dei grappoli. Non eravamo preparati a gestire una situazione così estrema e perciò in poco tempo abbiamo dovuto far fronte a tanti problemi, in particolare alle prime scottature sui grappoli soprattutto nei vigneti dove – in vista della raccolta – era stato praticato il tradizionale sfoltimento delle foglie, senza pensare agli effetti che un sole così aggressivo avrebbe avuto sugli acini. Ma imparammo in fretta e così negli anni successivi non saremmo più stati colti di sorpresa”.*



L'autunno regala la maturazione dei grappoli di Nebbiolo

Sibi et Paucis

Nel 2004, con la presenza in azienda di maggiori spazi, inclusi anche alcuni magazzini climatizzati e, pertanto, idonei alla conservazione di bottiglie di grandi annate destinate a essere consumate negli anni successivi, trovò finalmente la sua realizzazione un nuovo progetto, che era in elaborazione da qualche anno, il “SIBI ET PAUCIS”.

C'era una ragione di tipo generale che ispirò questa iniziativa in Casa Sandrone e stava nella constatazione che, per loro natura, i vini piemontesi sanno resistere al tempo e, grazie a questa loro speciale caratteristica, hanno poco per volta acquisito un ruolo di privilegio sui mercati di tutto il mondo.

“Anche noi, – sottolinea Luciano – nella produzione in vigna e cantina, interpretiamo da sempre i nostri vini dedicando una particolare attenzione a questa loro naturale attitudine. Io l'avevo imparato già quando lavoravo da Giacomo Borgogno, dove si faceva attenzione a dare al Nebbiolo il tempo adeguato a trovare la giusta armonia. E così, quando ho potuto disporre della mia cantina dove interpretare i vini da Nebbiolo secondo le mie convinzioni, ho poco per volta rafforzato questa esperienza. Avendo avuto dai nostri vini la conferma della loro capacità di resistere al tempo, ho deciso di dedicare ancora più attenzione a questo carattere intrinseco della nostra produzione”.

“SIBI ET PAUCIS” (dal latino letteralmente “Per noi e per pochi”) è il titolo attribuito a questo nostro progetto. – ci ricorda Barbara Sandrone – A suggerirci questo titolo fu Marisa Stratta, titolare della sua agenzia di comunicazione. Lo aveva tratto dagli scritti di Plinio il Giovane. In che cosa consista questa iniziativa è facile a dirsi, un po' meno a realizzarsi. Tutto dipende dalla qualità e dalla longevità dei vini. In sostanza, per ogni annata accantoniamo il 10-15% della produzione dei vini ottenuti dal vitigno Nebbiolo, ovvero i Barolo (Aleste - Cannubi Boschis, Le Vigne e Vite Talin) e il Nebbiolo d'Alba Valmaggione. Va detto che non si tratta di una selezione speciale vino per vino, bensì solamente dell'accantonamento di una piccola parte della produzione di ogni annata che verrà custodita nelle nostre cantine, dove trova le condizioni ottimali per riposare, affinare e ulteriormente perfezionarsi. Ognuna di queste partite ha il privilegio di crescere con noi nella comune casa di origine”.

Ma il progetto non finisce al momento dell'accantonamento. Con il passare del tempo, in ogni vino l'armonia diventa sovrana. A questo punto, le bottiglie tornano a frequentare i mercati del mondo, impreziosite da uno speciale sigillo che ne garantisce originalità ed eleganza:

- il sigillo d'argento è assegnato sei anni dopo la vendemmia al Nebbiolo d'Alba Valmaggiore;
- il sigillo d'oro è attribuito dieci anni dopo la vendemmia ai Barolo (Aleste - Cannubi Boschis, Le Vigne e Vite Talin).

“Facciamo tutto questo solo per noi e per pochi privilegiati intenditori, – Luciano ci conferma con orgoglio – e lo facciamo affinché la gratificazione non abbia limiti e neppure paragoni”.

Con il tempo che passa

Intanto, nell'ultima parte del 2004 si concludeva il percorso di organizzazione settoriale e di qualificazione del mondo vitivinicolo del Roero. Dopo una prima fase – tra gli anni Settanta e Ottanta – nella quale le produzioni del Roero, in particolare quelle legate ai vitigni Nebbiolo e Barbera, si erano accontentate dell'inclusione nelle due denominazioni territoriali (Nebbiolo d'Alba e Barbera d'Alba) che interessavano anche varie colline alla destra del Tanaro, negli anni Ottanta del Novecento i produttori della Sinistra Tanaro cominciarono a lavorare per ottenere una propria denominazione, soprattutto per i vini derivati dal Nebbiolo.

Il primo risultato si materializzò nel 1985 con il riconoscimento della Doc Roero ai vini rossi a base di Nebbiolo (con una piccola percentuale di uve Arneis per meglio caratterizzarli rispetto al Nebbiolo d'Alba che aveva come base ampelografica il Nebbiolo in purezza).

Il vino bianco prodotto sulle colline del Roero a base di Arneis avrebbe ottenuto un analogo riconoscimento nel 1989 come Roero Arneis Doc. Alcuni anni dopo (2004), tanto il Roero quanto il Roero Arneis sarebbero stati riconosciuti a Docg, completando così il loro percorso di qualificazione che si sarebbe ulteriormente irrobustito nel 2017 con una nuova modifica del Disciplinare che avrebbe anche ufficializzato le Menzioni Geografiche Aggiuntive.

“Personalmente – sottolinea Luciano – ho condiviso con entusiasmo questo processo di sviluppo qualitativo e di identità del territorio del Roero. Per me è stata

anche la positiva conferma della scelta che avevo fatto negli anni Novanta di cimentarmi con un altro Nebbiolo in un altro territorio, vale a dire il Nebbiolo d'Alba prodotto nella zona di Valmaggiore nel comune di Vezza d'Alba”.

Man mano che il tempo trascorreva, i caratteri dell'Azienda di Luciano diventavano più chiari e definiti. Lo ha ricordato spesso con soddisfazione proprio lui, sottolineando le peculiarità di una realtà produttiva che negli anni si erano sempre più consolidate: *“Per mia formazione e consapevolezza ho cercato subito di definire la mia realtà produttiva con caratteri precisi e ben strutturati. Prima di tutto, credo da sempre che un'azienda agricola debba produrre i propri vini vinificando solo le uve dei propri vigneti, sia in proprietà che in affitto, ed è quello che abbiamo fatto e stiamo facendo con rigore e continuità. Inoltre, ho preferito progettare e produrre un esiguo numero di vini, calibrato sulle nostre capacità tecniche, tecnologiche e operative per garantire a ciascuno l'impegno professionale necessario a mantenere costante il livello di qualità e di tipicità: tre Barolo (Aleste che in origine*



Luciano in cantina tra i tonneaux

era Cannubi Boschis, Le Vigne e Vite Talin), il Dolcetto d'Alba, la Barbera d'Alba e il Nebbiolo d'Alba Valmaggiora. Pertanto, la nostra gamma è rimasta circoscritta a sei vini, tutti rossi, quelli per i quali la Langa e, più in generale, il Piemonte sono da sempre territori di grande nome ed elezione. Un numero così calibrato di vini consente di lavorare ogni anno sulla loro identità e personalità, assecondandone il livello qualitativo con un'immagine via via più solida e prestigiosa”.

Controlli fisici e le Menzioni Geografiche Aggiuntive

Con gli anni che passavano anche il mondo del vino piemontese continuava a organizzarsi. Un passo importante nel suo progresso normativo fu quello avviato nel 2006 con la “fascetta regionale” e completato dopo un po' di tempo con quella “di Stato”.

“Consapevoli dei problemi legati alle frodi commerciali che persistevano nonostante i controlli – confessa Luciano – noi produttori piemontesi avremmo preferito che questo “controllo fisico” partisse subito con determinazione, coinvolgendo l'intero settore nazionale. Ma come di solito le novità sono difficili da attualizzare e, perciò, in attesa del convincimento delle altre regioni italiane, noi piemontesi ci siamo mossi da soli”.

Mercoledì 8 marzo 2006 il Comitato Vitivinicolo Regionale sancì l'introduzione della fascetta regionale per i vini Doc prodotti in Piemonte. Non fu un parto facile, ma alla fine il dialogo tra le componenti della filiera portò al risultato sperato e così l'Assessorato all'Agricoltura della Regione Piemonte espresse parere favorevole all'introduzione della fascetta regionale anche per le Doc quale garanzia finale del piano di controlli di ogni singola denominazione.

Dopo alcuni anni di applicazione della fascetta regionale, si passò alla fascetta di Stato anche per i vini Doc, ma l'iniziativa non trovò il consenso di tutte le regioni italiane. Ancora una volta il settore vitivinicolo nazionale aveva deciso di viaggiare a due velocità. La realtà piemontese adottò la fascetta di Stato anche per i vini Doc e il risultato di questo provvedimento fu l'ulteriore qualificazione di un comparto produttivo – quello dei vini Doc – che è ancora più significativo in quantità rispetto a quello delle Docg che a partire dagli anni Ottanta del Novecento utilizzavano già questo meccanismo di verifica.

Tra il 2007 e il 2010, il settore vitivinicolo legato alle due Docg Barolo e Barbaresco diede una nuova dimostrazione di maturità e intraprendenza. Con il supporto

La fascetta ufficiale sul collo della bottiglia di Barolo



del Consorzio Barolo e Barbaresco e dei Comuni delle due aree di origine, vennero individuate, delimitate e ufficializzate le cosiddette “Menzioni Geografiche Aggiuntive”, siglate poi con l'acronimo MGA, quelle che la Francia tanti anni prima aveva definito “Cru”.

Erano anni che il mondo produttivo di questi due vini avrebbe voluto individuare e delimitare le parti di territorio più piccole della zona di origine che da tempo erano riportate sulle etichette per meglio precisare l'origine stessa del vino. Gli esempi di questo tipo di indicazioni si erano via via infoltiti a partire dagli anni Sessanta del Novecento quando i produttori più lungimiranti avevano iniziato a riportare sulle etichette dei Barolo nomi come Cannubi, Cerequio, Bussia, Bricco Boschis, Brunate, Vignarionda, ecc. e su quelle dei Barbaresco nomi come Rabajà, Gallina, Asili, Montestefano, Pajorè, ecc. Ma c'erano ostacoli oggettivi: da un lato una legislazione nata negli anni Sessanta e quindi non proprio adatta a regolamentare tali indicazioni; dall'altro, la lentezza degli organismi istituzionali a recepire le novità espresse dal settore e, infine, una comprensibile “pigrizia” del mondo produttivo impegnato prima di tutto a risolvere problemi di base invece di dedicarsi a quelli più di prospettiva, ma che considerava marginali.

Finalmente, le “Menzioni” vennero introdotte nell'ordinamento legislativo italiano



Colline vitate a Serralunga d'Alba

dalla legge 164/92, con particolare riferimento alle Menzioni Geografiche Aggiuntive, ovvero nomi tradizionali utilizzati per indicare aree più piccole della zona di origine di un vino a denominazione, Doc o Docg che fosse. Il passaggio dalle opportunità normative alla concreta realizzazione di un progetto territoriale relativo a Barbaresco e Barolo fu favorito dalla collaborazione avviata nel 1994 e protrattasi fino ai primi anni Duemila tra il Consorzio di Tutela Barolo e Barbaresco e i vari Comuni che costituivano le zone di origine dei due vini a Docg. Al termine dei lavori, che si protrassero per alcuni anni, nella zona del Barolo vennero individuate 170 Menzioni Geografiche Aggiuntive, che vennero recepite dal nuovo Disciplinare del 2010.

Tra queste anche Cannubi Boschis, la Menzione che contraddistinse uno dei vini Barolo di Luciano Sandrone. A queste si devono aggiungere anche le 11 di tipo comunale. Nella zona del Barbaresco, invece, le Menzioni delimitate furono 72. Di queste, furono 66 quelle recepite nel 2007 dal nuovo Disciplinare specifico.

La lunga collina dei Cannubi sotto la neve



Ancora altri anni frenetici

Tra il 2011 e il 2014, l'Azienda Agricola Luciano Sandrone affrontò un altro importante progetto di ampliamento della struttura di cantina con la realizzazione dell'ala rivolta a sud del fabbricato aziendale per ospitare al meglio le attrezzature e i macchinari agricoli e dare spazio razionale agli impianti di vinificazione e nuovi locali interrati, ancora più funzionali, dedicati alla conservazione delle annate storiche.

“Questo fu un altro tassello importante – ricorda Luciano con orgoglio – finalizzato da un lato a lavorare con maggiore efficienza durante la vinificazione delle uve e, dall'altro, a garantire una conservazione più efficace delle annate storiche dei nostri vini. Economicamente si trattò di un altro impegno importante, ma fu realizzato con convinzione proprio per le maggiori certezze e i risultati concreti che l'azienda avrebbe potuto ottenere”.

Nella primavera del 2014, durante lo svolgimento del Giro d'Italia di ciclismo, il 22 maggio veniva corsa la tappa a cronometro tra Barbaresco e Barolo, con passaggio proprio davanti alla cantina Sandrone. Quella circostanza fu l'occasione per radunare in cantina alcuni amici e celebrare insieme uno sport al quale molte persone di casa Sandrone – a cominciare da Barbara e Luca – erano particolarmente affezionate. Da quel giorno e ancora adesso, davanti alla cantina campeggia una bicicletta stilizzata a memoria di quell'evento e come evidenza di un modo semplice, ma gradevole di percorrere le colline e le valli di questa terra e ricordare a tutti che l'ambiente che ci circonda va rispettato e protetto.

A giugno 2014, dopo un iter durato qualche anno, i “Paesaggi vitivinicoli di Langhe-Roero e Monferrato” venivano inseriti nella lista dei Patrimoni dell'Umanità, diventando il cinquantesimo sito UNESCO italiano e il primo come paesaggio culturale vitivinicolo a livello nazionale.

Il sito individuò sei aree principali, definite “core zone” e considerate più rappresentative della cultura del vino locale e della sua influenza sul paesaggio, ubicate nelle province di Alessandria, Asti e Cuneo e più precisamente tre nel territorio delle Langhe (La Langa del Barolo, il Castello di Grinzane Cavour e Le colline del Barbaresco), due in quello dell'Alto Monferrato (Nizza Monferrato e il Barbera e Canelli e l'Asti Spumante) e una nel Basso Monferrato (Il Monferrato degli *Infernòr*). Anche adesso, tutte rappresentano, ognuna a suo modo, la bellezza suggestiva

e il radicamento della viticoltura nel paesaggio piemontese. In tutto sono quasi undicimila ettari vitati dei circa 44 mila dell'intera superficie regionale. Tutto attorno venne identificata una "zona tampone" allo scopo di proteggere il sito e dare continuità al passaggio tra i territori: oltre settantamila ettari che coinvolgevano un centinaio di comuni.

A distanza di tempo dall'avvio del progetto, pochi ricordano le infinite discussioni che coinvolsero i comuni e i singoli cittadini, i produttori di vino, i ristoratori e altri operatori. Qualcuno addirittura paventava il rischio di restare vincolati a norme di tutela capaci di impedire lo sviluppo viticolo ed economico delle zone stesse. Nulla di più errato, visti i risultati che in termini di valorizzazione e identità questo riconoscimento portò alla realtà piemontese. Il riconoscimento UNESCO generò due importanti effetti:

- da un lato, mise in risalto numerosi patrimoni storici minori (chiese, borghi, costruzioni rurali, castelli, ecc.) fuori dalle rotte turistiche abituali e destinate a diventare efficaci attrazioni turistiche;
- dall'altro, gli attori sul territorio (imprenditori, enti, istituzioni e semplici cittadini) acquisirono la giusta consapevolezza dei valori sui quali potevano puntare come aziende e come comunità.

Un atteggiamento nuovo che poco per volta ha favorito una visione d'insieme del territorio e del suo paesaggio, a vantaggio della capacità di proiettarsi con fiducia verso il futuro e le nuove generazioni.

Gli ultimi passi nel segno della stabilità

Nel 2017, il Barolo 2013 completava il suo periodo obbligatorio di maturazione e affinamento. Tutto ciò capitava sia per il Barolo Cannubi Boschis che per il Barolo Le Vigne. Ma in vista di quella scadenza Luciano annunciò una novità importante, ovvero la volontà di dedicare il suo Cannubi Boschis alla giovane generazione di famiglia. Alla base di questa scelta, che non va vista come una rinuncia alla specifica Menzione Geografica, c'erano due fattori: da un lato la totale appartenenza di quella vigna alla storia personale di Luciano e dall'altro il legame profondo di Luciano con quei due nipoti, Alessia e Stefano, che per lui rappresentavano la continuità della sua famiglia con il mondo del Barolo.

Così, dall'annata 2013, il Barolo Cannubi Boschis cambiò appellativo e divenne "ALESTE". Luciano lo spiegò nei dettagli nel momento in cui questo

cambiamento stava avvenendo: *"Ho deciso così perché solo con questa scelta credo di rendere pieno omaggio alla ricchezza e all'eleganza del vino tratto da questo vigneto che considero "unico". La mia famiglia è profondamente legata alla storica collina dei Cannubi e, in particolare, a questa vigna di Cannubi Boschis, la prima che acquistai. In questo territorio e in questa vigna siamo cresciuti e siamo orgogliosi di esserne parte. È per noi un grande privilegio poter coltivare questo vigneto che ogni giorno vediamo con i nostri occhi direttamente dall'azienda. Il rispetto per questo vigneto lo vogliamo far sentire ed esprimere nel vino. Così nasce un Barolo oramai riconosciuto, nei confronti del quale ho dedicato, vendemmia dopo vendemmia, una grandissima attenzione. Nulla di questo cambierà ed è per questo che ho fatto una scelta coraggiosa e sensibile per il futuro: dedico il mio "vino del cuore" ai miei nipoti Alessia e Stefano. D'ora in poi, il vino porterà i loro nomi racchiusi nella sua denominazione. ALESTE è infatti l'unione delle parti iniziali dei loro nomi di battesimo"*.

Il resto è storia recente, passata attraverso altri momenti di attività quotidiana o di fatti che vale la pena ricordare, come la festa dei quarant'anni dell'azienda, celebrata nel 2018 oppure il racconto di un altro progetto, nato quasi per caso ma altrettanto affascinante, che diede vita al Barolo Vite Talin che potrete leggere in un capitolo specifico.

Gli anni Venti del Duemila erano cominciati da poco più di due giri di calendario quando Luciano, il 5 gennaio 2023, decise che il suo cammino su queste colline da vino poteva considerarsi concluso. Preferiva andare altrove, oltre il cielo, oltre quelle nubi che regalano, a seconda delle stagioni, il sole o la pioggia o la neve. Sapeva che al di là di quelle nubi lo aspettavano altre colline, altre vigne, altri progetti e altre scommesse.

La memoria sua e del suo modo di essere è rimasta qui a sottolinearci ogni giorno tutto ciò che in vita Luciano ha saputo realizzare e a ricordare che tra questi filari, in queste cantine, tra queste case tra il 1946 e il 2023 ha camminato e ha scoperto fin da piccolo che la vite di Nebbiolo era la pianta che avrebbe sempre coltivato e il Barolo il vino che avrebbe sempre amato.

Il passaggio dal Barolo Cannubi Boschis al Barolo Aleste





La scommessa

Vite Talin, quando l'intuizione e la caparbia si alleano

Il 1987, in Casa Sandrone, fu un anno “di marca”, quei tratti di tempo che bisogna segnare sul calendario come speciali per gli avvenimenti e le soddisfazioni che portano con sé. A luglio di quell'anno, infatti, Luca – il fratello di Luciano – conseguiva il diploma di enotecnico alla storica Scuola Enologica di Alba, ovvero l'Istituto Tecnico Enologico Umberto I.

Nel 1981 quella Scuola aveva già raggiunto i cento anni di vita e di attività e, nelle vicende del vino albese e italiano, rappresentava da sempre un punto di riferimento importante, soprattutto per quel lavoro di orientamento della produzione verso la qualità che aveva svolto nel corso degli anni. Erano in numero sempre maggiore i figli di viticoltori e produttori vitivinicoli delle colline di Langa e Roero che grazie alla Scuola Enologica avevano potenziato e perfezionato la loro preparazione professionale e contribuivano così a tenere alto il livello qualitativo dei vini di questo territorio.

Il fatto che Luca fosse diventato uno di loro riempiva l'animo di Luciano di orgoglio e di soddisfazione.

Ma i risultati positivi del 1987 non si fermarono lì. All'orizzonte si prospettavano altre novità intriganti.

Una vite particolare

Un bel giorno, nel cuore di quell'anno, Luciano – camminando nei filari di una vigna di Nebbiolo molto piccola, poco più di mille metri quadrati, che coltivava nella zona di Le Coste a Barolo e che era di proprietà di tal Natale Ronzana – si era improvvisamente imbattuto in una vite dall'aspetto particolare, ben differente da tutte le altre di quel vigneto. Aveva acini piccoli, una vegetazione un po' stentata e manifestava una produzione decisamente



inferiore alle altre. Gli parve curioso e inspiegabile il fatto di aver individuato quella vite tra tante altre. Come trovare una perla in un mare di flutti e di onde...

Luciano ne rimase subito affascinato e, se vogliamo, anche un po' turbato perché quella pianta dimostrava di possedere la sua stessa filosofia.

Quello, infatti, era un periodo storico molto particolare, nel quale prevaleva la netta propensione, sia in viticoltura che nella ricerca applicata, a ricercare situazioni più stabili e quantitativamente più elevate sia nella produzione che nella costanza nel corso degli anni. Non bisogna dimenticare che la coltivazione della vite veniva da un periodo piuttosto lungo nel quale aveva regnato l'agricoltura mista, nella quale i risultati produttivi di un'azienda avevano varie origini e – in viticoltura come in altre colture – erano non solo striminziti, ma anche molto differenti tra un anno e l'altro. Anche nella selezione clonale che in quel periodo cominciava a prendere forma l'obiettivo da raggiungere non era quello della qualità a tutti i costi, bensì quello della maggiore costanza nel tempo e di un'efficienza quantitativa più performante rispetto al passato.

Anche in cantina era iniziata una vera e propria rivoluzione, rappresentata nel modo più evidente dall'introduzione della barrique, un uso mediato dall'esperienza francese della Borgogna e che in quel momento stava poco per volta prendendo piede e avrebbe generato effetti anche molto differenti tra le aziende.

In un'epoca così, appariva per lo meno strano il fatto che Luciano si lasciasse affascinare e incuriosire da una pianta che produceva meno delle altre: sottolineava in maniera indiscutibile la netta propensione che lui aveva per la qualità e lo sviluppo di metodologie produttive che prima di tutto dovevano valorizzare il territorio e l'ambiente e ponevano in secondo piano la quantità e gli aspetti puramente economici.

“Ciò che era parso ancora più incredibile – osserva Luca Sandrone – era constatare che prima di Luciano nessuno si fosse accorto di quella pianta così singolare. Nemmeno il proprietario della vigna che pure l'aveva coltivata con passione per tanti anni. Così, Luciano decise che voleva la pena saperne di più. Prima di tutto avrebbe voluto scoprire le caratteristiche della pianta nella sua evoluzione nel tempo. E poi avrebbe cercato di individuare i caratteri dell'uva nella produzione annuale e, facendone una microvinificazione, anche quelli del vino che ne sarebbe

derivato. La sua curiosità venne ripagata: a maturazione avvenuta e alla vinificazione i principali parametri risultarono di grande interesse e così Luciano decise di continuare l'indagine, anche perché voleva essere sicuro che quei riscontri non fossero solo il risultato degli eventi produttivi di un anno”.

Luciano decise di tenere quella vite sotto osservazione. Nella sua mente i pensieri e i dubbi si accavallavano. Passando in fretta dal positivo all'incertezza. E se quella pianta non fosse stata Nebbiolo? Che delusione sarebbe stata! Ma, d'altro canto, l'analisi degli aspetti morfologici principali sembrava confermare proprio i caratteri del Nebbiolo. Ma cosa sarebbe capitato l'anno dopo? Nel 1988 i rilievi avrebbero dato i medesimi riscontri oppure i risultati sarebbero stati differenti? Chissà...

Con queste titubanze nell'animo Luciano passò i mesi invernali tra il 1987 e l'88 e – con l'avvicinarsi della primavera – riprese la coltivazione con più entusiasmo di prima. Aveva capito che l'unico modo per avere delle risposte era quello di indagare e perciò cominciò a cercare chi lo avrebbe potuto aiutare per saperne di più.



Grappoli di Nebbiolo Talin e Lampia a confronto

I vini di Luciano? Potenza ed eleganza, una sintesi perfetta

Il ricordo di **Gabriele Cionini***, autore dell'etichetta dei vini Sandrone



Gabriele Cionini, classe 1944, è nato a Falconara Marittima (AN), ma ha vissuto a lungo a Pisa, in Toscana. Professionalmente è da sempre un uomo eclettico e intraprendente. Ha iniziato la carriera come ricercatore in un centro nucleare sperimentale. Dopo una quindicina di anni, è diventato ristoratore nel prestigioso Ristoro dei Vecchi Macelli, a Pisa.

L'amore della sua vita lo ha portato per una dozzina di anni a Parigi, dove ha lavorato per far conoscere ai francesi i migliori vini italiani. Un'impresa non facile, ma che gli ha fatto conoscere a fondo la vitivinicoltura italiana. Per questo suo impegno, a fine anni Novanta, la Revue des Vins de France lo ha designato come il "Papa del vino italiano".

"La fortuna di conoscere Luciano – esordisce Gabriele Cionini – mi capitò negli anni Ottanta del Novecento. Lui faceva parte dell'associazione Piccoli Produttori dei Grandi Vini del Piemonte, che aveva organizzato una serata nel ristorante di Paracucchi ad Amelia (SP). Da allora non ci siamo più persi di vista".

E come si è sviluppato il vostro rapporto?

"Quando a Parigi cominciai a promuovere il vino italiano, i prodotti di Luciano entrarono di diritto nel mio gruppo di lavoro e così iniziai a occuparmi dei suoi vini in modo professionale. Un giorno, Luciano mi chiese se potevo aiutarlo ad approfondire i contatti con il produttore francese delle sue barrique. Da cosa nasce cosa: così contattai quel produttore e i rapporti proseguirono in modo talmente positivo che diventai il promoter di quelle barrique sul territorio italiano".

Ricorda qualche episodio curioso di quel periodo?

"Giorno dopo giorno la nostra collaborazione si rafforzava. Così decisi di parlare con lui per convincerlo a migliorare l'estetica delle sue etichette. Produceva vini grandi, ma erano vestiti da un'etichetta un po' stanca. Gli chiesi se era d'accordo che mi cimentassi nell'ideare la nuova etichetta per i suoi vini e mi diede il consenso. Cominciai a lavorare e creai l'etichetta del Barolo Cannubi Boschis: un campo chiaro su cui campeggiava un rettangolo blu con le scritte di contorno. Quando la vide, Luciano rimase perplesso. Di scartarla non se lo sentiva e decise di pensarci. Passarono alcuni mesi e finalmente si convinse. Così completai il lavoro declinando le etichette dei vari vini con un rettangolo di colore differente. Ancora adesso quell'etichetta veste i vini di Casa Sandrone".

C'è un vino tra quelli di Luciano che lei ha amato di più?

"Direi senza dubbio il Barolo Cannubi Boschis annata 1990, un vino spettacolare, di struttura ed eleganza al tempo stesso. A proposito di questo vino ricordo un fatto che mi ha riempito di orgoglio: un giorno organizzai una degustazione tra vini di diversa provenienza, a Parigi in un locale di prestigio, Il Taillevent. Sullo stesso tavolo capitarono per caso un vino di Mouton Rothschild, uno di Mondavi, forse l'Opus One, e il Barolo Cannubi Boschis di Sandrone. Mi fece piacere sentire molti giornalisti e operatori francesi rivelare con meraviglia come quel vino italiano, praticamente sconosciuto, reggesse il confronto con quei due mostri sacri".

E com'era Luciano come uomo e come produttore?

"Non era un uomo facile: subito subito ti poteva sembrare diffidente. Ma, con il passare del tempo, diventava un uomo gradevole. Anche come produttore l'ho sempre amato per la meticolosità e la puntualità con cui faceva le cose".

Come potrebbe definire i caratteri dei suoi vini?

"Userai due parole: potenza ed eleganza, una sintesi perfetta che si traduce in longevità".

*Purtroppo durante il 2025 Gabriele Cionini ci ha lasciato.

Bisognava coinvolgere gli ampelografi che lavoravano al CNR (Consiglio Nazionale delle Ricerche) di Torino e collaboravano anche con la Facoltà di Agraria dell'Università torinese, in particolare la dottoressa Anna Schneider, che Luciano aveva avuto modo di ascoltare in una delle tante occasioni di divulgazione sui temi legati al Nebbiolo nella zona del Barolo.

Ma come incontrarla e cercare il suo interessamento?

Bisognava approfondire

Si sa, la fortuna aiuta chi sa osare e così un giorno Luciano incontrò Nicola Argamante, un agronomo che, frequentando gli ambienti della ricerca viticola torinese, conosceva la dottoressa Schneider e spesso veniva nella zona del Barolo. Per suo tramite Luciano riuscì a coinvolgere proprio Anna Schneider, che venne a Barolo a visionare quella vigna e quella vite così particolare. *"A un'analisi preliminare – ci ha dichiarato Anna Schneider – sembrava proprio che quella vite possedesse i caratteri del Nebbiolo, ma per essere davvero sicuri bisognava approfondire".*

Venne così fatta una prima analisi epidemiologica per capire se per caso quello stato vegetativo così contenuto dipendesse da un'infezione da virus. In effetti, i primi riscontri di quella valutazione confermarono che la vite sotto esame era virosata.

Il report della dottoressa Schneider lasciava ancora alcuni dubbi che bisognava chiarire con ulteriori verifiche: innanzitutto, non c'era la certezza che quelle particolari caratteristiche fenologiche dipendessero proprio dalla presenza dei virus nella pianta come per esempio capitava con la sottovarietà denominata Michét che si era rivelata essere un'altra sottovarietà del Nebbiolo, il Lampia, colpita da virus. A questa si sommarono altre incertezze, come ad esempio il dubbio se quella vite, una volta risanata, conservasse o meno quei caratteri così promettenti per la "qualità" dei vini.

Restava un problema: per saperne di più bisognava continuare e approfondire le indagini, ma in quel momento la Facoltà di Agraria e, in particolare, l'Istituto di viticoltura torinese non avevano le disponibilità, economiche e professionali, per portare avanti la ricerca.

Grappolo spargolo di Nebbiolo Talin



“Nonostante tutto, però, mio fratello – ricorda Luca Sandrone – era dell’idea di continuare l’indagine. Per capirne di più bisognava moltiplicare quella vite per avere un numero maggiore di piante a disposizione. Ma occorreva prestare molta attenzione nel fare quella propagazione per evitare di diffondere l’infezione da virus ad altre viti di quella vigna o di quelle limitrofe. Bisognava trovare un terreno facilmente circoscrivibile in modo da evitare ogni problema. Nel rapido giro d’orizzonte alla ricerca di un terreno adatto, Luciano si ricordò che dietro la casa dei nostri genitori a Barolo c’era un terreno di circa 500 metri quadrati, ben delimitato che poteva fare al caso nostro”.

Venne così creato un piccolo campo adatto alla moltiplicazione di quella vite, dove condurre le verifiche che potessero generare risultati più concreti e per certi versi più probanti.

Su quell’appezzamento di terreno vennero messe a dimora 450 piante selvatiche di *Vitis Rupestris* e l’anno successivo – dopo la loro buona radicazione –



Acini e grappolo di Nebbiolo Talin

su ognuna sarebbe stata innestata una gemma prelevata dalla vite sotto verifica e da un’altra che nel frattempo era stata propagata.

Seguirono mesi e anni di lavoro e, nello stesso tempo, di apprensione: le viti messe a dimora e poi innestate poco per volta si sviluppavano e promettevano una buona produzione di grappoli da vinificare e valutare con attenzione.

Arrivarono così gli anni Novanta. Il Barolo continuava a crescere come identità e immagine nel settore e nel mercato, sia italiano che internazionale.

Luciano era ansioso di vedere i riscontri analitici e organolettici del vino che si sarebbe ottenuto dalle uve di quel piccolo appezzamento. L’avvio della produzione di quella nuova piccola vigna coincise con il 1992, un’annata non certo dai toni roboanti per il clima di quelle stagioni. Ma questo poco influiva sulla valutazione di quelle nuove uve e quel nuovo vino. Anzi, se l’annata si era rivelata di medio livello qualitativo, ma la nuova produzione si fosse rivelata di particolare interesse e piacevolezza, il risultato sarebbe stato ancora più incoraggiante.



Tavola ampelografica del Nebbiolo Talin

In realtà, i riscontri furono molto positivi: la vinificazione separata di quella partita di uve consentì di avere risultati analitici e organolettici molto incoraggianti. In sintesi, il vino aveva una colorazione più intensa e compatta e a livello analitico risultava elevata la quantità di flavonoidi.

“Sulla scorta di questi risultati – sottolinea ancora Luca – Luciano decise di potenziare la base dell’indagine. Venne così realizzato un secondo impianto sempre utilizzando viti selvatiche come portainnesto e poi innestando nell’anno successivo con innesto a gemma con materiali prelevati dalle piante messe a dimora in precedenza. Stavolta toccò a un piccolo appezzamento in regione Drocà, una zona non impeccabile dal punto di vista vocazionale già per l’esposizione rivolta a est – nord/est; in quel terreno vennero messe a dimora poco più di mille piante. Nel frattempo, venne individuato ancora un nuovo piccolo appezzamento, nella zona denominata “Rivassi”, molto vicino alla vigna nella quale Luciano si era imbattuto in quella vite così originale. In questo spazio vennero piantate più di 1.300 piante e così la superficie complessiva dei vari appezzamenti sottoposti a quell’indagine cominciava a diventare interessante: occupava un paio di giornate piemontesi (circa 5.800 metri quadrati) con circa 2.900 viti. Tutto ciò costituiva una base di verifica decisamente più rassicurante e pertanto i risultati avrebbero potuto dare maggiori certezze”.

Le nuove vigne in produzione

Verso la metà degli anni Novanta del Novecento tutte le vigne preparate con questo tipo di viti entrarono in produzione. Anno dopo anno, le uve maturavano e regalavano altro vino. I riscontri in campo e in cantina continuavano a confermare i risultati ottenuti nelle vendemmie precedenti. Dal punto di vista del mercato, però, Luciano non se la sentiva ancora di sbilanciarsi. Anche se aveva già intuito che da quelle piante si otteneva un Barolo molto interessante, mancava ancora qualcosa per esprimere una valutazione definitiva. Sembrava che, nonostante tutti gli impegni profusi e le indagini condotte, non fosse ancora in grado di “domare” quel Barolo e allenarlo per diventare un purosangue dalle grandi prospettive.

Nel 1999, allo scadere del secolo, l’insediamento dell’attività produttiva

La splendida confezione del Barolo Vite Talin



nella nuova cantina di Via Pugnane permise di ulteriormente professionalizzare anche le prove di vinificazione di queste uve così speciali. Furono condotti diversi protocolli di vinificazione e maturazione e, man mano che i lavori proseguivano, Luciano era sempre più convinto della scelta operata e soddisfatto degli esiti qualitativi che quelle viti regalavano: in cantina diventavano un vino di bella piacevolezza e struttura.

A ogni vendemmia, da quelle piccole vigne si otteneva un’uva molto ricca, decisamente “concentrata” e questo fatto richiedeva la conduzione di vinificazioni, maturazioni e affinamenti molto particolari, spesso differenti rispetto alle uve Nebbiolo prodotte negli altri vigneti aziendali.

“Con queste consapevolezze – ricorda Luca – volevamo anche riportare questa vite così speciale a Le Coste di Barolo, là dove Luciano l’aveva rintracciata nel 1987. Nel frattempo quell’appezzamento si era adeguatamente ampliato e potevamo contare su circa 6.000 metri quadrati in un solo corpo. Ma Luciano continuava a essere assillato da un dubbio: chissà se queste viti ottenute da quella pianta originale rintracciata nel 1987 saranno davvero di Nebbiolo? Si potrà o no ottenerne un Barolo? Senza dubbio, Luciano era orgoglioso di aver individuato e allevato una vite così particolare, ma lo sarebbe stato ancora di più se quella vite fosse stata davvero un Nebbiolo. Per capirlo e togliersi ogni dubbio, c’era una sola strada: sottoporre quella pianta all’analisi del DNA”.

Intanto, il tempo era passato. Gli anni Novanta e il Novecento erano tra i ricordi e si erano aperti gli anni Duemila. Luciano, con la stretta collaborazione di Luca, aveva messo a punto la tecnica di coltivazione in vigna e poi quella di cantina. Era fondamentale sciogliere quell’ultimo dubbio.

Nel frattempo, Luciano aveva già trovato il modo di distinguere quel Barolo da tutti gli altri. In nome dell’antico rispetto che aveva sempre avuto per il proprietario di quella vigna dove aveva scovato quella pianta così particolare – all’anagrafe Natale Ronzana – aveva scelto “Vite Talin” come marchio di riferimento per quel nuovo Barolo.

La prima produzione di questo Barolo pienamente soddisfacente era stata quella della vendemmia 2013.

Perciò, nel 2017, in vista dell’avvio della commercializzazione di quella

La manualità di Luciano nei lavori di cantina



prima annata del Barolo “Vite Talin”, Luciano decise di ricontattare l’ampelografa Anna Schneider e chiederle di procedere alla verifica del DNA su quella pianta. Anche quelle furono settimane di trepidazione.

C’erano tantissimi elementi che facevano pensare che si trattasse di un Nebbiolo, ma – si sa – l’imponderabile è sempre dietro l’angolo.

Invece, la “lieta novella” giunse a Luciano il 12 settembre 2017. Il referto dell’analisi del DNA portava in bella evidenza il responso che quella vite così singolare era proprio di Nebbiolo.

Il resto è storia di oggi: nel frattempo, sono state fatte le prime prove di risanamento con ottimi risultati grazie all’attività della dottoressa Gribaudo, collega della Schneider al CNR di Torino, e – in contemporanea – al lavoro di Alessia, la nipote di Luciano, che frequentava la Facoltà di Agraria a Trento.

Vigneti di Nebbiolo Talin a Barolo nella MGA Drucà



Nel 2021, le prime piante risanate sono state messe a dimora in un campo sperimentale aziendale – per intenderci l’orto dietro casa – e nel 2024 le prime barbatelle innestate sono andate a dimora in vigneto.

Da quel giorno fatidico del 1987 erano passati 37 anni. Ma non erano passati invano.

Oggi, Casa Sandrone e più in generale il mondo del Barolo sono più ricchi di prima. Dispongono di un nuovo protagonista delle vigne di Nebbiolo, una vite trovata per caso o per intuizione sapiente, ma che comunque è capace di regalare vini Barolo di rilevante interesse qualitativo, sempre dotato di quella preziosa longevità che permette di trasferire i caratteri dell’origine in un domani anche molto lontano.

Un ulteriore approfondimento si sta facendo grazie alla sinergia con il CREA – Consiglio per la Ricerca in Agricoltura e l’Economia Agraria, il principale Ente di ricerca italiano dedicato alle filiere agroalimentari con personalità giuridica di diritto pubblico, vigilato dal Ministero dell’agricoltura, della sovranità alimentare e delle foreste. Il progetto su cui si sta lavorando concerne la caratterizzazione aromatica dell’uva e del vino che da questa si produce.

Particolare del grappolo di Nebbiolo Talin





La realtà

I vitigni, le vigne e i vini

Luciano Sandrone ha lasciato un'eredità chiara. In una terra di vitigni a frutto nero e di vini rossi con una digressione negli ultimi decenni anche per le varietà bianche e i loro vini, Luciano ha lavorato e sviluppato la sua azienda solo sui prodotti della tipologia più tradizionale.

Tre sono i vitigni che hanno sempre motivato il suo lavoro e la sua personale ricerca di qualità: Dolcetto, Barbera e Nebbiolo. Nessuna tentazione per le nuove varietà, autoctone o internazionali, che negli ultimi decenni hanno animato il dibattito del settore e ampliato le produzioni alternative a quelle tradizionali.

Dal vitigno Dolcetto nasce il Dolcetto d'Alba, dal Barbera la Barbera d'Alba e dal Nebbiolo quattro vini: Nebbiolo d'Alba Valmaggione alla sinistra del Tanaro, nel Roero di Vezza d'Alba, e alla destra del fiume, nella zona del Barolo, tre vini di questa denominazione: Barolo Le Vigne, Barolo Aleste e Barolo Vite Talin.

I vitigni

Cominciamo a raccontare il **Dolcetto**, il vitigno della quotidianità e che produce il vino della quotidianità. Molto coltivato nella parte meridionale del Piemonte, con particolare riferimento alle colline poste alla destra del fiume Tanaro, ha generato nel tempo tanti vini con preciso riferimento al territorio di origine, ma con caratteri sempre molto ripetuti e ispirati alla gioventù, alla bevibilità e alla duttilità negli abbinamenti gastronomici. Quanto al nome, la radice più importante sembra essere legata alla ricchezza in zuccheri del suo grappolo e al contenuto acido comunque limitato che favorisce la percezione della sensazione dolce nell'assaggio dell'acino. Altra interpretazione vorrebbe



che il nome derivasse dal fatto che il vitigno ama la coltivazione in collina (*dossét*), anche in alta collina, dove la maturazione dei grappoli è favorita da spiccate escursioni termiche tra il giorno e la notte.

Particolarmente esigente per le condizioni ambientali dove viene coltivato, ama le terre bianche ricche di calcare e le zone più elevate, ma con esposizioni favorevoli, dove la maturazione decorre con regolarità. Manifesta in modo energico la presenza di condizioni ambientali poco gradite accentuando la cascola degli acini nella fase di maturazione. Nei decenni passati, la cascola era una situazione poco gradita, in particolare da bambini e ragazzi: a loro infatti spettava l'impegno di raccogliere gli acini caduti a terra e contribuire a mantenere un livello adeguato della produzione.

L'uso dei grappoli di Dolcetto anche come uva da mensa ha contribuito a identificarlo come il vitigno della quotidianità, così come il suo impiego per la produzione di un particolare tipo di confettura, la *cognà*, prodotta con lunghe cotture del suo mosto in presenza di altri frutti stagionali come le pere Madernassa, le mele Cotogne, le nocciole Tonde e Gentili delle Langhe, le noci e i fichi di maturazione tardiva.



Grappoli di Dolcetto durante la vendemmia

Piacevole il contributo estetico delle sue piante in pieno autunno: con il cambio del colore le foglie assumono una gradevole tinta rossiccia che vira verso l'arancio e genera pennellate di colore sulle dorsali collinari.

Originato sulle colline più morbide del Monferrato tra Asti e Alessandria, il vitigno **Barbera** è giunto sulle colline albesi, prima nel Roero e poi in Langha, verso la metà del secolo diciannovesimo.

Nonostante la graduale riduzione della superficie vitata che ha caratterizzato negli ultimi decenni la viticoltura piemontese, il Barbera resta tuttora il vitigno più diffuso sulle colline di questa regione, favorito dalla sua spiccata capacità di adattarsi a vari tipi di terreno e di ambiente, dalla propensione a mantenere costante nel tempo i volumi produttivi e dalla sua indubbia duttilità nel comportamento produttivo, sia per generare vini giovani e di pronta beva, sia per dare vita a vini di struttura e spiccata longevità. Per questi suoi caratteri di piena generosità, il Barbera non ha frequentato soltanto le colline piemontesi, ma ne ha varcato i confini accomodandosi anche nell'Oltrepò Pavese, sui Colli Piacentini, su quelli di Parma e in parecchie contrade di altre



Grappoli di Barbera, nei vigneti di Novello

regioni italiane. Sulle colline del Barolo germoglia nei primi quindici giorni di aprile, fiorisce tra fine maggio e l'inizio di giugno e matura i grappoli tra la fine di settembre e l'inizio di ottobre, spesso in concomitanza con il Nebbiolo, altro vitigno tardivo del territorio.

In genere è una pianta che dispone di un'elevata vigoria, con un'ottima fertilità che favorisce ogni anno una produzione piuttosto generosa. Particolarmente spiccata è anche la sua propensione all'accumulo di zuccheri durante la maturazione delle uve e per questa ragione va gestito con attenzione il carico di grappoli sulla singola pianta e seguita con scrupolosità la fase strategica di maturazione.

Sulla tavola, il vino Barbera si presenta piuttosto duttile ed estroverso non solo per le sue molteplici declinazioni di denominazioni di origine, ma anche per le tipologie che mettono fianco a fianco vini di grande fragranza e pronto consumo ad altri di bella pienezza, notevole struttura e affinamento prolungato capaci, i primi, di accompagnare piatti semplici, a volte anche rustici come la *bagna caoda*, certamente non particolarmente impegnativi e i secondi di assecondare piatti più elaborati, sapidi e complessi.

La tavolozza di un pittore soprannaturale utilizza le foglie di Barbera per regalare al panorama collinare del Barolo una tinta rossastra con graduale propensione al violetto che vivacizza un panorama già di per sé ricco ed eterogeneo.

Nobile, aristocratico e particolarmente prestigioso, il **Nebbiolo** è senza dubbio il vitigno più esigente in fatto di suolo e di ambiente di tutto il contesto viticolo piemontese. Ama le colline ben esposte al sole, in particolare le zone riparate, le terre bianche e anche quelle dove l'argilla arricchisce un terreno già ricco di limo e calcare. Come origine il Nebbiolo sembra essere nato nella parte settentrionale della Lombardia, tra la Brianza e la Valtellina, da dove si sarebbe poi poco per volta trasferito verso ovest nell'Alto Piemonte e in Valle d'Aosta e successivamente, attraversando il Monferrato astigiano, sulle colline del Roero e su quelle di Langa, dove nel tempo ha rintracciato i suoi interpreti più preziosi. Seppure l'origine del Nebbiolo sembri essere

Splendido grappolo di Nebbiolo



altrove, è sulle colline di Langa e Roero che questo vitigno ha trovato i suoi spazi ottimali, come viene confermato dalle attuali superfici vitate: sui 9.500-10.000 ettari coltivati nel mondo intero quasi 6.000 ettari sono localizzati sulle colline albesi.

E veniamo all'origine del nome. Anche in questo caso ci sono due interpretazioni. C'è chi sostiene che il Nebbiolo sia il "vitigno delle nebbie" nel senso che matura i grappoli quando l'autunno è inoltrato e i fianchi delle colline sono accarezzati da sottili coltri di nebbia. Altri riferiscono l'identità della nebbia alla colorazione un po' nebulosa dei suoi acini la cui buccia è abbondantemente ricoperta da uno strato di pruina.

Vitigno tardivo per eccellenza, il Nebbiolo è il primo a germogliare all'inizio di aprile. A seconda degli anni fiorisce e allega tra la fine di maggio e l'inizio di giugno, invaia (cambia colore) tra la fine di luglio e l'inizio di agosto e matura i suoi grappoli tra la fine di settembre e la metà di ottobre.

Anche il Nebbiolo ha un'ottima duttilità di produzione: ha dimostrato nel tempo una spiccata propensione alla produzione di spumanti, in particolare quelli a Metodo Classico, e ha rivelato anche una decisa capacità di produrre vini giovani e di pronta beva come il Langhe Nebbiolo, ma la sua vocazione più concreta sta nel generare vini di struttura, ricchezza e complessità come Barolo e Barbaresco, fortemente ispirati a resistere a lungo alle insidie del tempo.

Tra la fine di ottobre e tutto novembre le foglie di Nebbiolo si tingono di giallo e portano note cromatiche calde e raffinate in un panorama autunnale che vive di una grande variabilità.

Le vigne

Iniziamo a raccontare i vigneti che contribuiscono a produrre il **Barolo Docg Le Vigne**. In tutto sono cinque: Vignane a Barolo, Merli a Novello, Baudana a Serralunga d'Alba, Villero a Castiglione Falletto e Le Coste di Monforte a Monforte d'Alba.

Tassello importante è stato **Vignane** a Barolo, una Menzione Geografica Aggiuntiva che soprattutto negli ultimi 25-30 anni si è affermata per le sue

Grappolo di Nebbiolo Talin



Com'è possibile che un incontro casuale si traduca in un'amicizia perfetta

Il ricordo di **Rolf, Trudi, René e Marianne**, amici di lunga data di Luciano



“Era la primavera 1978, – ci racconta Rolf Imhof – mia moglie Trudi, suo fratello René con la fidanzata e io decidemmo di intraprendere un viaggio in Piemonte. La meta principale era la zona del Barolo, il vino più famoso della regione. Ma già durante la nostra esplorazione il sabato di Pasqua rimanemmo leggermente delusi dal paese di Barolo. Non era facile per i turisti trovare qualche cantina aperta e disposta a proporre degustazioni. L'unico che scoprimmo era Barale. Lasciammo frustrati Barolo in direzione di Alba”.

E, poi, cosa è successo?

“A un tratto, scorgemmo all'uscita del paese una casa con garage e un pallet di bottiglie ancora da utilizzare. Ci fermammo. Si capiva che lì si produceva vino! Accanto al pallet c'era una porta. Dopo alcuni tentativi di bussare, ai quali nessuno ha risposto, provammo ad azionare la maniglia: con nostra meraviglia ci accorgemmo che la porta era aperta. Ci trovammo in una cantina o un magazzino. Non si vedeva nessuno, ma dall'altra parte del locale c'era una seconda porta. Ripetemmo la stessa operazione e ci trovammo in uno spazio all'aperto. Là incontrammo la famiglia Sandrone: Mariuccia, Luciano e Barbara alle prese con pennello e colore. Erano tutti meravigliati per la nostra visita inaspettata. Chiedemmo se fosse possibile degustare vino. Esitando, ci fu esaudito il desiderio. Si aprì la porta verso il garage e ci trovammo nella prima cantina di Luciano. Mariuccia portò bicchieri e grissini, Luciano incominciò a raccontare i suoi vini”.

Come proseguì quell'incontro?

“Prima di tutto ci venne chiesto come li avevamo trovati, visto che eravamo i primi visitatori stranieri che arrivavano in cantina! E, poi, continuammo la degustazione e il racconto”.

Siete tornati altre volte, immagino...

“Sì, certamente. Negli anni a seguire, quel viaggio pasquale divenne una bellissima tradizione. Ogni tanto venivamo in Piemonte anche durante il periodo del tartufo. L'amicizia con la famiglia Sandrone è divenuta sempre più intensa. A un certo punto ci sentivamo quasi parte della famiglia. Grazie a Luciano abbiamo conosciuto tanti ristoranti meravigliosi, come Cesare Giaccone e soprattutto Massimo Camia con il quale abbiamo stretto una bella amicizia”.

Il vostro incontro con Luciano si è protratto negli anni?

“Abbiamo seguito da vicino gli sviluppi della cantina Sandrone; Luciano ci teneva aggiornati sulle novità e ogni tanto ci rivelava anche qualche segreto. La sua fiducia non conosceva limiti. Ricordo che ci fu una vicenda particolare dopo l'ennesimo nostro pranzo di Pasqua vissuto insieme. Luciano ci mostrò come nel Nebbiolo si potesse eliminare la presenza di residui di colore e come si potesse produrre un vino spumante secco. L'esperimento non ebbe seguito, ma in noi la memoria di quel racconto è rimasta molto viva. Il suo obiettivo era sempre l'evoluzione positiva del vino, ma in accordo con la tradizione. Il risultato si vede in tutti i suoi vini, dal Dolcetto al Barolo, e soprattutto nella creazione del suo grande Vite Talin, un vino che esprime perfettamente l'idea di Luciano”.

In conclusione?

“Non c'è da meravigliarsi se oggi i suoi vini sono apprezzati in tutto il mondo, anche a St. Moritz a 1800 m slm, dove sono presenti nelle liste dei ristoranti più rinomati. È come se da lassù Luciano ci facesse l'occholino e dicesse con il suo sorriso umile: «Anche qui in montagna sono presente». Saremo sempre riconoscenti per quel primo incontro e per l'amicizia che ne è scaturita. Ci ha molto arricchito e non lo dimenticheremo mai”.

qualità tecniche. Oltre ai fattori pedologici e ambientali la vigna a Vignane ha una caratteristica strutturale importante: la comodità determinata dalla pendenza non esagerata e dalla facilità di arrivarci.

Luciano rimase affascinato da quella vigna perché l'aveva sentita più volte decantare da Disma Abbona, un parente della famiglia Abbona della Marchesi di Barolo. In quella zona Disma aveva una vigna in prevalenza di Nebbiolo ma con qualche vite di Favorita con quei grappoli turgidi e dorati, molto belli, che solitamente regalava alla famiglia di Luciano. Ma Disma Abbona non era disposto a vendere. Perciò Luciano cercò altre soluzioni. In particolare seguì a lungo un certo Ginetto, un vero signore a Barolo, sempre elegante, spesso vestito con camicia e pantaloni bianchi. Era così singolare che già negli anni Settanta del Novecento andava a svernare alle Canarie quando gli altri al massimo andavano sulla costa ligure. Dopo svariati tentativi, Luciano riuscì ad accaparrarsi il vigneto in Vignane, affittandolo all'inizio degli anni Ottanta e acquistandolo a metà dei Novanta.

Esposta a ovest, questa vigna regala al Barolo Le Vigne una dolcezza senza eguali. È situata a metà collina, con terreno a frana poggio, dove non manca mai l'acqua.

La grande zona del Barolo



Poi venne una vigna nella Menzione **Merli** a Novello, un paese questo che è sempre stato non troppo apprezzato per il Barolo. L'unica Menzione di Novello che anche nel passato aveva una buona considerazione era la Ravera, condivisa anche con il paese di Barolo.

Lo scarso apprezzamento riservato a Novello probabilmente derivava dal fatto che gran parte di questo paese si affaccia sulla valle del fiume Tanaro da dove arrivano, soprattutto nelle annate più critiche, correnti fredde e umide che diventano negative per la qualità di un vino come il Barolo. Oggi, con una situazione climatica modificata per l'aumento delle temperature e le precipitazioni contenute, avere a disposizione la neve d'inverno, qualche decimo di grado in meno di temperatura e un po' di umidità in più d'estate contribuisce a produrre un Barolo elegante e equilibrato. Va visto come un contributo di biodiversità che nelle ultime annate è diventato utile perché completa il vino. Così una gestione agronomica meticolosa e attenta e il cambiamento meteorologico degli ultimi tempi hanno permesso di produrre anche a Novello un Barolo molto interessante, con una caratterizzazione di tipo balsamico, tropicale, con sentori di pesca e del suo nocciolo.

Vigneti di Nebbiolo a Castiglione Falletto nella MGA Villero



Baudana è una Menzione Geografica Aggiuntiva di Serralunga d'Alba, con inizio sulla dorsale collinare per scendere con esposizione sud e poi proseguire verso ovest, accarezzando tutto il crinale della collina. La parte più elevata della vigna Sandrone è quasi pianeggiante. Volendo essere più precisi assume una lieve pendenza in direzione ovest, nord-ovest, guardando il Rocciamelone con una visione a 270 gradi sull'intero arco alpino settentrionale, dal Bric Mindino fino al Monte Rosa, con focus sull'inconfondibile Monviso.

Con l'acquisizione di questo vigneto Luciano realizzò uno dei suoi grandi sogni, ovvero quello di caratterizzare il suo Barolo in stile classico d'assemblaggio con una parte delle uve Nebbiolo provenienti da Serralunga d'Alba, notoriamente capaci di apportare struttura e pienezza.

Seppure illuminato e affascinato dalla Borgogna, Luciano non tenne mai un comportamento esasperato nella produzione separata di ogni singolo vigneto o per Menzione Geografica Aggiuntiva.

È vero che iniziò vinificando le uve di Cannubi Boschis, ma lo fece perché riteneva che la vigna di quella zona fosse una delle poche in grado di camminare da sola e generare un Barolo completo.

Tuttavia, il suo sogno è sempre stato il Barolo di assemblaggio. Amava l'idea di possedere diverse vigne situate su colline differenti nella zona di origine di questo vino, di vinificarle separatamente e poi, di anno in anno, di cercare il blend ottimale. Si sentiva come un direttore d'orchestra che deve amalgamare i vari strumenti e cercare l'armonia: così doveva essere il suo Barolo.

Nell'individuazione e acquisizione della vigna a Baudana ebbe un ruolo strategico il geometra Ugo Ferrero, che è rimasto sempre al fianco di Luciano in tutte le attività che riguardavano la selezione delle vigne e le varie operazioni di acquisto.

A Castiglione Falletto, Luciano aveva scelto **Villero**, ma non era facile da raggiungere. Non cercava una vigna qualsiasi. Non gli andavano bene nemmeno le Rocche di Castiglione che riteneva troppo simili a Cannubi a Barolo. Per Luciano Villero era il tassello fondamentale per dare carattere al Barolo Le Vigne. Lo cercò a lungo finché un giorno venne aiutato nel progetto da Sergio Moscone, che probabilmente si sentiva un po' in debito con Luciano per non averlo aiutato nel raggiungere una delle vigne obiettivo a Monforte d'Alba.

Villero attribuisce al Barolo Le Vigne una bella nota di eleganza e di finezza, quella che caratterizza i territori al centro della zona del Barolo: un po' come un clarinetto in mezzo a strumenti più potenti come i tromboni.

La vigna di Villero è esposta a sud-ovest e guarda direttamente in faccia il paese di Barolo e la lunga collina dei Cannubi. È una zona a forma di culla, molto protetta, poco soggetta alle azioni ventose, capace di esaltarsi e dare risultati eccellenti anche nelle annate più fresche.

L'ultima vigna per questo Barolo è nella Menzione **Le Coste di Monforte** a Monforte d'Alba, esposta a sud e collocata sul confine meridionale della zona del Barolo. È una vigna questa che sembra fatta apposta per contrastare il cambiamento climatico in atto in questi anni: ottima esposizione, altitudine accentuata e influenza diretta e positiva della vicina Alta Langa, che genera "fresco", senza gli effetti negativi del freddo e dell'umidità provenienti dal Tanaro.

Curioso è anche il meccanismo attraverso il quale Luciano riuscì ad accaparrarsi questa vigna. Non fu grazie ai buoni uffici di Sergio Moscone che pure frequentava queste zone. A Monforte d'Alba Luciano ci arrivò da solo.

Dopo aver costruito nel 1999 la nuova cantina, Luciano ricevette in azienda un vecchio amico che non vedeva da tempo. Si trattava di Dino Gastaldi, anch'egli produttore di vino nella zona del Barbaresco e proprietario di una vigna nella zona del Barolo proprio a Monforte d'Alba. Gastaldi chiese a Luciano se fosse disponibile a vinificare per lui un po' di uve Nebbiolo da Barolo prodotte in quella vigna.

Luciano, in nome di quell'antica amicizia, acconsentì e così per quattro annate consecutive (dal 1999 al 2002) vinificò quella piccola partita di Nebbiolo da Barolo. Così si rese conto della particolare qualità di quelle uve anche in annate non del tutto favorevoli come il 2002.

A Natale di quell'anno, in un incontro post vinificazione, Luciano fece quasi in tono scherzoso una curiosa proposta a Gastaldi dicendogli: "*Se un giorno decidessi di vendere quella vigna di Monforte d'Alba, per favore dimmelo*". E così avvenne. Gastaldi mantenne la parola e nel 2018 si ripresentò da Luciano con una proposta molto interessante: era disposto a dargli in affitto quella vigna anche con la possibilità un domani di vendergliela.



Vigneti nella MGA Le Coste di Monforte d'Alba

Così il cerchio si chiuse. Il Barolo Le Vigne aveva le sue “vigne” giuste da cui produrre le uve per un vino eccellente. Era stata completata l’orchestra con fior di musicisti. D’ora in poi bisognava solo dirigerla bene e farla suonare in modo armonico.

Oggi è **Barolo Docg Aleste**, ma in origine era Barolo Docg Cannubi Boschis. E c’è di più: nella parlata comune quella vigna da cui Luciano partì per avere una proprietà in Cannubi era chiamata Monghisolfo o meglio Monghisolfo di Cannubi. Renato Ratti nella sua Carta antesignana delle vigne del Barolo l’aveva indicata come Monghisolfo o Cannubi Boschis.

Vigneti a Cannubi Boschis, nel paese di Barolo



Luciano l’acquistò nel 1977 dal “*Re cit*” (il Re piccolo), al secolo Giovanni Carlo Cabutto, così soprannominato perché piccolo come uno scricciolo, l’uccellino che in piemontese è così definito.

Da quella vigna, piccola ma prestigiosa, Luciano costruì un progetto importante, passato attraverso l’acquisto di altri poderi, sempre piccoli e anche sofferti per la trama di acquisizione.

Ci sono stati viticoltori che si sono proposti per vendere la loro vigna a Luciano, altri che invece sono stati seguiti nel tempo fino alla decisione definitiva.

Poi si fece sempre più difficile non solo acquistare, ma anche prendere vigne in affitto. L’ultimo piccolo appezzamento venne acquisito nel 2015 e così la proprietà Sandrone in Cannubi trovò la sua fisionomia definitiva.

Da quella vigna che misurava a mala pena una giornata piemontese (3.810 metri quadrati), passo dopo passo la superficie attuale è di un ettaro e mezzo. E nel futuro, a meno di drastici cambi di situazione, sarà difficile ampliare questa proprietà.

Nella sua vita, Luciano si cimentò in molte scommesse importanti. Quella che lo coinvolse di più e per più tempo fu quella del **Barolo Docg Vite Talin**. Alla base di questa scommessa c’è il primo vigneto che Luciano iniziò a condurre nel 1974, quello in **Le Coste** di Barolo, proprio sopra al centro abitato del paese, un vero e proprio sorì del mattino, con una superficie di circa 5.000 metri quadrati. Luciano non aveva ancora trent’anni, ma aveva capito che la terra da coltivare, quella che generava i Nebbioli da Barolo, era il suo spazio congeniale.

Alla vigna a Le Coste, dopo poco tempo, se ne aggiunse un’altra a **Rivassi**, non un gran nome visto il significato piemontese (riva incolta). Ma l’appezzamento era comodo, adiacente a est a Le Coste e di una superficie contenuta, circa 2.000 metri quadrati. In quell’area era stata programmata dal Comune di Barolo un’area residenziale dove costruire delle villette, ma il progetto era stato accantonato. Si trattava di un’area quasi pianeggiante e situata a valle della strada provinciale che sale a Monforte d’Alba.

Poteva completare il primo vigneto di Luciano e così tra la fine degli anni Settanta e l'inizio degli Ottanta l'acquistò.

Ultimo vigneto del Barolo Vite Talin è quello situato nella zona denominata **Druca** che in piemontese significa "caduto". Questa è una delle vigne dove Luciano aveva provato a moltiplicare la vite Talin e a sperimentarla nella produzione specifica del Barolo. In quegli anni era un appezzamento completamente staccato dalle aree dove si coltivava la vigna, ma adesso ne costituisce un tutt'uno completo.

Particolarmente curiosa è l'origine dell'appezzamento e del suo nome: in questa zona, nel passato c'era il vecchio cimitero di Barolo, dove si seppellivano anche i caduti di guerra (i *Druca*).

Per renderlo gestibile e praticabile, il Comune di Barolo lo aveva regalato a un viticoltore del paese affinché lo bonificasse. Il viticoltore lo bonificò e, poi, poco per volta, cominciò a coltivarlo, mettendovi a dimora delle viti, ma in modo disordinato: vi aveva impiantato una mescolanza di vitigni che a poco servivano per chi avesse voluto farne vino. Così, quando Luciano lo affittò con un contratto a lungo termine, decise di reimpiantarli, stavolta con le viti del progetto Vite Talin che andava sviluppando. Esposto a nord-est, ha una superficie di circa 2.200 metri quadrati.

La **Barbera d'Alba Doc** è il risultato dell'assemblaggio di quattro vigneti selezionati poco per volta in parti diverse dell'area del Barolo. Cominciamo il racconto con il vigneto alle **Rocche di San Nicola**, a Novello, un appezzamento situato in pratica sopra al paese di Monchiero e, quindi, orientato a sud-est e con una superficie di 1,90 ettari.

All'inizio degli anni Duemila, quando l'atteggiamento verso le vigne di Novello stava cominciando a divenire apprezzamento, Luciano ebbe la fortunata occasione di trovare questo terreno, al momento praticamente a gerbido (incolto), ma con tutte le caratteristiche per essere una bella vigna da Barbera. Dopo un grande lavoro di disboscamento, di ripulitura dal gerbido, Luciano capì in fretta che era il posto giusto per piantare il vitigno Barbera e così in breve tempo il progetto divenne realtà, a fianco dei resti di quella cappella

dedicata a San Nicola, espressione schietta della religiosità popolare che ha spesso guidato il cammino della gente su queste colline.

Sempre a Novello, nella Menzione Geografica Aggiuntiva **Ravera**, Luciano selezionò una vigna che guarda a nord-est e il paese di Barolo. Ravera è condivisa dai due paesi (Novello e Barolo), ma questa vigna è localizzata ancora nel comune di Novello. A proposito di questa vigna, tutto incominciò da un rapporto di buon vicinato tra Luciano e il proprietario dell'appezzamento, il signor Gigi Germano, che aveva fatto il muratore, ma aveva sempre avuto una buona propensione per la viticoltura. Il rapporto iniziò con l'acquisto dell'uva prodotta in questa vigna, per poi passare alla definizione di un contratto di affitto e, infine, all'acquisto dei circa 20.000 metri quadrati di tale appezzamento.

Sulla parte posizionata più in alto della dorsale collinare che da Monforte d'Alba scende verso Perno e Castelletto c'era una classica cascina di Langa, orientata a mezzogiorno e con tanta terra intorno. Luciano aveva acquistato dell'uva da chi deteneva i due terzi di tale proprietà, casa compresa. Il posto aveva un nome originale, anche un po' curioso: **Pé mol** (in piemontese "piede mollo" o "malfermo") derivava dal fatto che uno dei vecchi di famiglia aveva un piede malandato e quindi camminava trascinandolo. Entrato in contatto inizialmente come acquirente di uva, Luciano poco per volta sviluppò un rapporto di fiducia con le persone di quella casa e così, nel 2000, quando i titolari della cascina avevano deciso di vendere, Luciano si fece avanti con una certa cautela. La sua azienda aveva già sostenuto un impegno rilevante con la costruzione della nuova cantina e un'esposizione ulteriore lo preoccupava. D'altronde, temeva che la richiesta economica potesse essere rilevante, benché in quella zona si coltivassero soprattutto Dolcetto e Barbera e la presenza del Nebbiolo fosse sporadica. In realtà, la richiesta economica fu decisamente inferiore alle aspettative e così l'acquisto venne in fretta formalizzato.

Per tre anni, sull'onda dell'entusiasmo, da queste vigne venne prodotto un vino denominato Langhe Doc rosso a base di uve Barbera. Manco a dirlo, il nome di quel vino era "Pemol" come riferimento alla zona e portava in etichetta l'impronta di un piede colorata di viola. Ma fu una scelta passeggera, abbandonata nel giro di pochi anni.

Vigneti alle Rocche di San Nicola a Novello



A Barolo, infine, c'è la vigna **Albarella**, un appezzamento oggi di proprietà dell'azienda, ma che era stato acquistato nel 1992 da Luca Sandrone, il fratello di Luciano. Questa vigna era di proprietà di un parente di Talin, al secolo Natale Ronzana, dal quale Luciano aveva preso in gestione il primo vigneto a Le Coste. Da questa vigna, già negli anni precedenti, Luciano acquistava le uve per vinificarle.

Orientato a nord-ovest, il vigneto è situato a valle della strada provinciale dei Cannubi, praticamente nella parte opposta rispetto a dove si trova Cannubi Boschis. Oggi Albarella è una Menzione Geografica Aggiuntiva del paese di Barolo ed è spesso coltivata a Nebbiolo da Barolo, mentre nel passato questo vitigno così esigente in fatto di ambiente qui era poco coltivato.

Restano da raccontare le vigne dedicate alla produzione del Nebbiolo d'Alba Doc Valmaggione e al Dolcetto d'Alba. Per ragioni diverse evitiamo di tornare su questi argomenti: per il Nebbiolo d'Alba il racconto si può rintracciare nel capitolo specifico dedicato agli Anni Novanta (vedi pagg. 82-86).



Vigneti nella MGA Ravera, tra Barolo e Novello

Quanto al Dolcetto d'Alba, la superficie totale è di circa quattro ettari e raccoglie quattro vigne situate in zone già raccontate in precedenza, ovvero Ravera e Rocche di San Nicola a Novello, Rivassi a Barolo e Pé mol a Monforte d'Alba.

I vini

Per prima cosa, anche per rispetto della scalarità di struttura, raccontiamo il **Dolcetto d'Alba Doc**, vino a Denominazione di origine controllata dal 1974. Nasce nelle vigne coltivate in altitudine e su quella "terra bianca", fatta in prevalenza di calcare e di limo, con qualche leggera intromissione di sabbia, che è sinonimo di vino elegante. Dopo la vinificazione separata delle uve di ogni vigna e un breve periodo di rifinitura, si crea l'assemblaggio più adeguato a dare continuità alla tipologia fragrante del vino e tradurre in concreto i caratteri dei fattori produttivi.

Sono i tini di acciaio che accolgono sia la fase fermentativa tumultuosa sia quella malolattica. Poi, il Dolcetto d'Alba va in bottiglia dove affina per almeno tre mesi prima di inoltrarsi nel mercato.

La bottiglia incorona la qualità e regala un vino giovane e fragrante che allietta con la stessa autorevolezza la tavola quotidiana e quella della festa.

Nel calice i caratteri sono espressione di gioventù e prontezza: il colore rubino accoglie qua e là sottili riflessi violetti. La fragranza fruttata domina il profumo con note che ricordano la ciliegia marasca, la prugna e le loro confetture insieme ai primi accenni di sentori speziati. In bocca è delicato e avvolgente, con un vigoroso volume sorretto da una trama di tannini maturi e ben integrati. La nota di freschezza è donata dalla giusta acidità che precede l'attacco finale ispirato alla mandorla amara.

Il Dolcetto d'Alba è una bella espressione di biodiversità che Luciano ha voluto continuare a produrre e proporre al mercato per offrire una particolarità che consente una beva più disinvolta, ma di grande soddisfazione.

La **Barbera d'Alba Doc** è un primo passo verso la fragranza affinata, quel complesso olfattivo e sapido che caratterizza i vini fruttati, in grado di di-

Dolcetto d'Alba, il vino della fragranza



fendersi dalle insidie del tempo e portare nel domani i caratteri essenziali dell'origine. Il vitigno Barbera, come abbiamo già visto, è capace di adattarsi a varie situazioni ambientali, ma se lo pianta nei posti giusti allora la sua risposta per la qualità è ancora più risoluta. Così Luciano ha nel tempo selezionato gli spazi più adatti alle esigenze di questa varietà e alle sue aspettative di vino, soprattutto gli appezzamenti ben assolati dove le viti sanno raccogliere dai raggi del sole tutta l'essenza, la struttura e la pienezza.

Se la fermentazione primaria si svolge nei tini di acciaio, è il legno con i suoi contenitori da 5 ettolitri ad accompagnare il vino nuovo verso la fermentazione malolattica. Dopo circa nove mesi di maturazione è la bottiglia che affina la Barbera d'Alba per un periodo di altrettanta durata, rendendola pronta per la tavola del consumatore.

Alla vista il vino ostenta una colorazione intensa, profondamente rubina, con decise marcature cardinalizie. Al naso, le note fragranti di more, mirtillo e confettura di frutti rossi si mescolano con quelle eteree e speziate. La sapidità è resa più armonica da una vibrante acidità che contribuisce all'eleganza. Anche i tannini segnano la loro presenza, ma senza esagerazioni, e donano la giusta struttura al vino. Il finale rivela eleganti note di legno e minerali che indugiano in bocca e completano un vino deciso, fresco ed esuberante.

Resta la consapevolezza di aver degustato un vino elegante e determinato, che riassume i contributi di un complesso ambientale prezioso, con la sinergia tra la terra e il cielo che resta al di sopra di tutto.

Adesso raccontiamo il **Nebbiolo d'Alba Doc** della preziosa origine di **Valmaggiore**, una vera interpretazione eroica del vitigno Nebbiolo, vuoi per la ripidità della collina nell'anfiteatro naturale di questa parte di Vezza d'Alba, nel Roero, vuoi per la rigorosa conduzione manuale della coltivazione, vuoi per la passione che uomo e natura mettono nel confezionare questo prezioso vino. In una vita di scommesse e di imprese, Luciano ha dedicato tanto sentimento nella costruzione di questo Nebbiolo alla Sinistra del Tanaro. E lo ha fatto prima di tutto con la caparbia con cui ha messo insieme i tanti appezzamenti necessari a completare quell'anfiteatro naturale; poi ha conti-

Barbera d'Alba

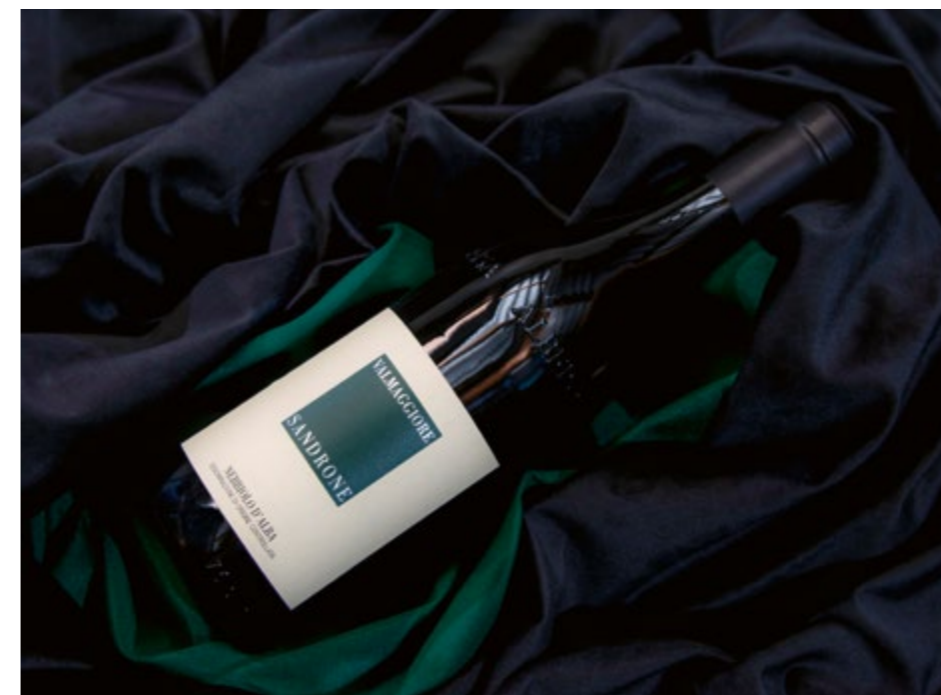


nuato nel disegnare questa vigna dai contorni magici; e, infine, ha completato l'opera adattando la tecnica colturale ai caratteri del posto per esaltarne la vocazione e l'ultracentenario legame con il Nebbiolo.

Valmaggiore, così, è diventato un vigneto moderno e storico al tempo stesso, testimone del tempo che è passato, ma anche fedele ai caratteri ambientali originari. Tutto intorno c'è il Roero con la sua ricca biodiversità e la propensione a coltivare a fianco della vigna il frutteto come l'orto, il prato come il bosco.

I tini aperti di acciaio accolgono il mosto nella sua fermentazione tumultuosa, ma poi sono i legni da 500 litri ad assecondare la fermentazione malolattica e la successiva fase evolutiva. Nove mesi di bottiglia completano il percorso produttivo regalando al Nebbiolo d'Alba Valmaggiore il meritato affinamento.

Poi, è festa per il consumatore, italiano e di tanti paesi in giro per il mondo, nel conoscere e apprezzare i caratteri delicati e al tempo stesso esuberanti



Valmaggiore, il Nebbiolo d'Alba per eccellenza

di questo splendido vino.

Il colore dei petali di papavero annuncia una bella trama organolettica, con sottili riflessi solari che poco per volta ne riscaldano l'aspetto. Il profumo offre gli aromi gradevoli e vivi dei frutti rossi, della rosa appena bocciata e della violetta di prato. Poco alla volta, anche le spezie, con il pepe bianco in evidenza, fanno la loro comparsa, regalando all'olfatto la piena regalità. La bocca si fa ricca di sentori fruttati e speziati, con il tannino e l'acidità che, integrati come sono, danno piena sapidità in un finale lungo e stratificato.

Se l'incontro con il mondo di Valmaggiore è stato per Luciano come un colpo di fulmine, la pienezza dei caratteri del vino e la sua complessità ne ribadiscono ogni volta i caratteri unici.

Il regno del Barolo spalanca le porte con la tradizione dell'assemblaggio interpretata da Luciano con rigore nel suo **Barolo Docg Le Vigne**. Anni e anni di ricerche rigorose gli hanno permesso di individuare i vigneti, dislocati qua e là nei vari paesi della zona di origine del Barolo, adatti a creare un vino grande, prezioso e propenso alla longevità. A garantire qualità, originalità e piacevolezza sono le uve Nebbiolo prodotte nelle vigne situate a Vignane (Barolo), Merli (Novello), Baudana (Serralunga d'Alba), Villero (Castiglione Falletto) e Le Coste di Monforte (Monforte d'Alba). Sono come i musicisti e gli strumenti di una grande orchestra, capaci di generare brani di armonia nello stile tradizionale che ha reso nobile e irripetibile il Barolo.

La produzione del singolo vigneto segue un suo percorso esclusivo nella vinificazione e nella maturazione. Poi, dopo ripetuti assaggi, ogni anno si rinnova un meditato assemblaggio che unisce la complessità alla struttura, l'eleganza alla dolcezza, il nerbo alla fragranza.

Vinificazione e fermentazione hanno come palcoscenico i tini aperti in acciaio, mentre la fermentazione malolattica, la maturazione e l'elevazione sono ospitate in accoglienti fusti di rovere francese da 500 litri. Poi, segue l'affinamento in bottiglia per diciotto mesi per dare al vino la raffinata eleganza che merita. Quando il tempo avrà adeguatamente assecondato i caratteri e addolcito le residue spigolosità, sarà il consumatore a fare festa accogliendo il

Barolo Le Vigne



Barolo Docg Le Vigne in ampi calici in compagnia dei piatti più apprezzati.

La tavola è la ribalta ideale per raccontare i suoi caratteri, a cominciare da quel colore rosso granato elegante e solido che ricorda le fragole mature nel sole del tramonto. Poi, è la componente olfattiva a destare il fascino maggiore con i sentori floreali di violetta, fruttati di ribes, lampone e fragolina di bosco, speziati di pepe e cannella e con il fascino della liquirizia. La bocca interpreta una iniziale gioventù come una promessa di lunga evoluzione che porterà la sapidità a confondersi con la struttura, la dolcezza con lo spessore, l'armonia a prevalere poco alla volta sulle scontrosità giovanili. La spiccata longevità consentirà di apprezzare senza titubanza i caratteri di questo Barolo per lunghi anni.

Un tempo era Cannubi Boschis, sia l'uva che il vino. Oggi è rimasto Cannubi Boschis per l'origine, ma il vino è **Barolo Docg Aleste**. Il vigneto è nel cuore del paese di Barolo, su quella lunga collina dei Cannubi che dall'abitato si protende in direzione nord, definendo a disposizione della vite due versanti che guardano rispettivamente a est e a ovest. La vigna di Cannubi Boschis è qui, coltivata da Luciano fin dal 1977, anno nel quale il vigneto è diventato di sua proprietà. Nel panorama produttivo del Barolo, Cannubi è un mito e così anche Cannubi Boschis che un tempo era detto anche Monghisolfo. Qui il Nebbiolo trova le dimensioni ideali in fatto di suolo e degli altri caratteri ambientali e genera uve che, anno dopo anno, regalano un vino prezioso, solido, capace di resistere al tempo.

Nel 2013, dopo anni di riflessioni, Luciano decise che questo vino doveva portare in etichetta un riferimento più appropriato. Il vino è frutto di tanti fattori, non solo del suolo; anche del vitigno, del clima e, soprattutto, dell'uomo. In nome di questa originalità, Cannubi Boschis è rimasto solo il riferimento all'uva e al vino è stato dedicato un nome più evocativo. Magari più misterioso, ma ricco di tanti significati. Così, con un atteggiamento anche un po' scaramantico, decise di dedicarlo alle nuove generazioni di famiglia. È nato così "Aleste", frutto della sintesi dei due nomi di Alessia e Stefano (Ale-Ste).

In vigna come in cantina, tuttavia, nulla è cambiato. La vite continua il suo percorso vegetativo e produttivo come se nulla fosse mutato e così il vino

Barolo Aleste



in cantina: restano i tini aperti di acciaio ad accompagnare la fermentazione e la macerazione; la fermentazione malolattica e la conseguente elevazioni continuano a svolgersi nei fusti di rovere francese da 500 litri. Così come la bottiglia persiste nell'affinare il vino per almeno 18 mesi prima di lasciare che incontri la tavola imbandita.

Quando i tempi della vigna e della cantina sono conclusi inizia un'epoca nuova, altrettanto stimolante, quella del calice, della tavola, dell'incontro con il degustatore che rifiuta i conformismi e cerca le emozioni più vere. Nel calice, annota quel colore granato deciso e attraente che ricorda le ciliegie appena raccolte e che poco per volta si tinge di sottili riflessi arancioni. Nelle annate più fresche esibisce una grande raffinatezza di profumi, generosi ma un po' schivi; in quelle più calde e assolate, racconta la solennità e la prontezza. In ogni caso, i caratteri ripetono le loro note, che richiamano sentori floreali e fruttati e poi poco alla volta l'etereo avvolgente e le spezie più nobili. In bocca, dopo un primo passo un po' più titubante per via della sua gioventù,



La svinatura del Nebbiolo da Barolo

prevale il calore e la potenza, che con il trascorrere degli anni si traducono in sensazioni più riflessive e armoniose. Tutto ciò con il tempo che accompagna l'evoluzione e non scalfisce le certezze di un vino che sa resistere agli anni senza trepidazione.

Infine il **Barolo Docg Vite Talin**, frutto di una lunga storia tra viti, vigne e vini. La storia di questo Barolo ha origine nel 1987, agli albori dell'attività vitivinicola di Luciano. Abituato com'era a osservare, annotare, verificare, aveva visto nella vigna posizionata a Le Coste di Barolo, tra le tante viti presenti in quell'apezzamento che coltivava in affitto, una pianta che si diversificava da tutte. Sembrava uno scherzo di quella natura che è solita giocare con l'uomo viticoltore e incuriosirlo.

A Luciano sono apparsi subito evidenti le differenze dei grappoli, più piccoli e spargoli rispetto a quelli delle altre piante. Gli acini erano scuri, di un blu quasi nero, con tanta pruina ad appannare la vista. Anche le foglie



Il Barolo Vite Talin, il frutto della ricerca

avevano un loro portamento particolare: erano molto frastagliate, ruvide e compatte. Minore gli era apparsa anche la vigrosità della pianta. Tutto ciò lo incuriosì e così la segnò con un legaccio per continuare a seguirne l'evoluzione.

È di lì che prese le mosse un progetto di selezione e valutazione di questa pianta, attraverso un percorso che ha portato poco per volta alla moltiplicazione di quella vite e al coinvolgimento del Centro Nazionale delle Ricerche. Non fu un percorso facile o senza ostacoli. Come tutte le vicende della vita, Luciano è passato da momenti di euforia ad altri di ripensamento. Ma la voglia di provare, conoscere e cercare strade nuove è stata più forte di tutto.

Dopo tanto lavoro, con la realizzazione di nuove piante e nuove vigne, dopo che anche la sperimentazione in cantina aveva generato risultati pro-



Barolo Vite Talin

banti, l'annata cruciale fu il 2013: Luciano si rese conto che quel vino era degno di portare il nome di Sandrone, anche se non c'era ancora la certezza che quella vite originaria fosse Nebbiolo e perciò quel vino potesse chiamarsi Barolo. I dubbi vennero definitivamente fugati nel 2017 quando l'analisi del DNA di quelle piante sancì che si trattava di Nebbiolo e che il vino aveva i caratteri assoluti del Barolo Docg.

Da quel momento Vite Talin è divenuto una piena espressione di Barolo.

Adesso che tutto è diventato produzione, le uve vengono vinificate con diraspatura totale e la fermentazione con macerazione si svolge in tini di legno verticali da 50 ettolitri. Dopo un periodo variabile di 20-35 giorni di macerazione totale a seconda delle annate, il vino nuovo illimpidisce in vasche di acciaio prima della fermentazione malolattica in tini da 500 litri di rovere francese, dove rimane per i due anni seguenti. Dopo un altro anno in botti ovali ancora di rovere francese, il Barolo Vite Talin va finalmente in bottiglia, dove affina per altri tre anni prima del debutto in società che avviene in pratica a sei anni dalla vendemmia.

I caratteri sono unici e sorprendenti anche nel calice: colore granato impeccabile, sicuro nel suo vestito elegante. Profumo complesso che prende avvio con le note floreali, seguite da quelle minerali e fruttate. In bocca la pienezza si accompagna alla complessità e alla corposità. Un lungo finale morbido invita alla scoperta di nuove sensazioni per un vino che manifesta una grande propensione alla longevità.

Il ciclo finalmente si è chiuso. Da quella fugace osservazione di una vite originale e diversa dalle altre il cammino è stato lungo, ma il risultato è importante e costituisce un ulteriore arricchimento varietale capace di contribuire a fare del Barolo un vino e un universo sempre più straordinari.



PARTE SECONDA

Luciano Sandrone in famiglia



Luciano per me non aveva segreti

I ricordi di Mariuccia, sua moglie

Nata a Cuneo nel 1950, dopo un'adolescenza vissuta in famiglia a Murazzano, in Alta Langa, ad aprile del 1966 Mariuccia è arrivata a Barolo come collaboratrice domestica nella casa del Cav. Cesare Borgogno. Luciano lavorava nella cantina della stessa famiglia e, perciò, l'incontro tra i due giovani è stato quasi naturale. Il passo dall'amicizia a un sentimento più profondo è stato facile e così Mariuccia e Luciano si sono innamorati l'uno dell'altra. Il 20 aprile 1969 il rapporto si è completato nel matrimonio.

Riservato sì, ma burbero proprio no

Da giovane, Luciano era molto riservato, magari anche un po' timido, e questo lo faceva apparire schivo. Era un atteggiamento che disorientava e dava la sensazione che fosse una persona difficile da coinvolgere. Ma era un'impressione superficiale, che non rispondeva al vero.

Con il passare degli anni, come spesso accade, il suo carattere si è un po' intenerito, anche se chi lo incontrava per la prima volta lo vedeva un po' burbero. In realtà era – come si suol dire – un pezzo di pane.

“Per chi come me gli è stato vicino non aveva segreti. – ricorda Mariuccia – Mi bastava guardare il suo volto o il suo modo di camminare per capire il suo stato d'animo. Se andava spedito allora era tranquillo; se aveva un passo incerto, qualche problema lo assillava. Se lo sguardo era luminoso, allora tutto filava liscio. Se era perplesso o aveva i «sij ëncrusià» (le sopracciglia incrociate) come si dice da queste parti, allora qualcosa lo tormentava. È stata soprattutto la costruzione della nuova cantina a Barolo a creargli tanta preoccupazione. «Siamo passati da un garage a una vera e propria cantina» amava dire. L'impegno economico era stato elevato e, anche se la decisione era stata presa in piena armonia, ho capito



che lo teneva in ansia. «E se avessimo fatto il passo più lungo della gamba...» diceva ogni tanto, ma poi si correggeva «Se non ce la facciamo, non ci sono problemi. Al massimo la banca si riprenderà tutto e noi torneremo quelli che eravamo prima di cominciare i lavori... nel garage», ma in cuor mio sapevo che lo diceva per tranquillizzarci”.

Fare il vino come piaceva a lui

La vite e la vigna avevano un posto di privilegio nel cuore di Luciano. E questo fin da quando era giovane. “Aveva un sogno nel cassetto: – ci rivela Mariuccia – fare il vino come piaceva a lui. Era un <uomo della vigna>, ma non di una vigna qualsiasi. Lo diceva sempre con orgoglio: <Il grande vino si fa nella vigna>, curando le viti, accompagnandole quando sono in difficoltà, assecondandole nei momenti di sviluppo e in quelli di riposo, eseguendo i lavori senza mai eccedere”.

Non c'erano altre coltivazioni che lo interessassero, nemmeno l'orto. Anzi, da giovane l'idea di coltivare l'orto lo infastidiva. Con l'arrivo del COVID e il susseguirsi dei “lockdown”, avendo vissuto da bambino il dopo-guerra, aveva paura di non essere in grado di sfamare la sua famiglia e le famiglie dei suoi collaboratori... “Ricordo che – precisa Mariuccia – ha ceduto e ha piantato pomodori di ogni genere, fagiolini, zucchine, carote e verdure a foglia grande... Ma in definitiva era una continua frustrazione... Non venivano mai come avrebbe voluto. Insomma, tra lui e l'orto non c'era molto feeling”.

“Ma non solo; – prosegue Mariuccia – in vigna voleva solo viti da vino! Guai a chiedergli di piantare qualche vite di uva da tavola... Ma si sa, «il ferro è duro, ma il fuoco lo rende morbido» e così anche lui poco per volta si è ricreduto. D'altronde, sulle nostre colline c'è sempre stata la tradizione di avere nei vigneti un po' di biodiversità. Fino agli anni Cinquanta del Novecento tra un filare e l'altro si seminavano le fave, i piselli, i ceci e le cicerchie, addirittura anche il frumento. E, poi, qua e là lungo i filari dei vigneti c'erano anche alberi da frutto. Anche nei vigneti acquistati da Luciano era così e perciò nelle varie stagioni abbiamo sempre avuto frutta in abbondanza...”.

La golosità di Luciano a tavola



Luciano era un buongustaio

A tavola aveva una gran passione per la cucina di Langa, ma senza esagerazioni.

“Prima di tutto – precisa Mariuccia – Luciano era tremendamente interessato alla cucina ed era anche un buongustaio. Ricordo che quando doveva partire per un viaggio di lavoro, si documentava in modo dettagliato sulla cucina di quei luoghi, immaginando come avrebbe potuto abbinarla ai suoi vini. Ma il bello era al suo rientro sentirgli raccontare le esperienze fatte. Immancabilmente se ne usciva con una “critica”. Ma per noi della famiglia non era una novità”.

Molti erano i suoi piatti prediletti tra quelli di Langa, tradizionali o con qualche variante un po' curiosa che veniva dalla “fantasia” di mamma Rosina.

“L'esempio più evidente – ricorda Mariuccia – era quello dei tajarin al ragù di carne, che sua mamma, in base alla stagione, completava con ricche manciate di piselli dell'orto, teneri e dolci. Con questo tocco un po' insolito gli è rimasto il sapore dell'infanzia e così Luciano, per tutta la vita, ha continuato ad apprezzarlo. Amava questo piatto con tanto di variante nei pranzi alla domenica, qui a casa, insieme alla famiglia, soprattutto per trasmettere questi gusti ai nipoti, Alessia e Stefano. E, meraviglia delle meraviglie, adesso li amano anche loro”.

Tra i piatti della tradizione di Langa amava in particolare l'insalata russa, il vitello tonnato, ma – attenzione! – nella versione tradizionale, ovvero senza maionese, il “vitel tané” per capirci.

Quanto ai primi piatti, stava soprattutto tra le raviore de' plin (ravioli al femminile come da tradizione locale) e le zuppe – in particolare la cisrã – o le minestre – soprattutto la “mnestra da bàte e' gran”; e poi le salse e i bagnet come la bàgna càda, il bagnet verd e la sàussa do dijav.

Ma la sua curiosità a tavola lo spingeva anche verso piatti della più ortodossa cucina di Langa come i batsoà, l'oriòt e la finanziaria. Piatti difficili da trovare in carta al ristorante, ma ancora molto apprezzati in famiglia. Tra i secondi, prediligeva il coniglio, che amava alla ligure con le olive taggiasche oppure al vino rosso (la sua Barbera d'Alba) oppure con i peperoni di Carmagnola.

“Come ho detto – precisa Mariuccia – Luciano era un buongustaio, ma una frana nel cucinare. Non dimenticherò mai quella sera quando, dopo il lavoro, dovevo andare dal dentista. Barbara, nostra figlia, aveva 4 anni. Conoscendo i limiti

Luciano a tavola con uno dei piatti preferiti



di Luciano in cucina, mi ero preoccupata di lasciare per la bambina la cena pronta: il tegame con l'acqua già salata, a fianco in una ciotola la giusta quantità di pasta e ancora le dosi adeguate di olio extravergine e di Parmigiano Reggiano ... e ovviamente il colapasta. Rientrata a casa, ero molto felice in quanto avevo notato che la bambina aveva mangiato e addirittura stava già dormendo. Riordinando i tegami in cucina, mi resi conto che il colapasta non era stato utilizzato. Chiesi a Luciano se per caso l'avesse già risciacquato, ma lui, con tutta la naturalezza del mondo, mi chiese: "Ah, ma lo scolapasta a cosa serviva?" Dopo questa domanda, ho avuto l'ennesima conferma che Luciano in cucina era un <master in disaster!!>. Aveva dato alla bambina la pasta nella sua acqua di cottura con l'olio e il Parmigiano! Che zuppa!"

Al contrario, amava tantissimo portare avanti alcune tradizioni di conserve che si rifacevano ai tempi in cui il frigorifero non esisteva ancora o era molto raro. Quindi si dilettava a macerare i peperoni di Carmagnola nella vinaccia ancora in fermentazione, i cosiddetti "pov̄on sota r̄a ràpa". E, poi, a fine autunno era tassativo il pinzimonio con i porri di Cervere che Luciano maturava nella sabbia per mesi. Ma il suo "exploit" era l'aceto di vino, che in un primo momento preparava con sua mamma Rosina. Poi ha continuato la tradizione di



Mariuccia e Luciano in montagna

famiglia preparandolo in un piccolo fusto di legno insieme al fratello Luca che oggi prosegue la preziosa consuetudine familiare.

La montagna, una vera passione

Veniamo al tema "sport". Non si può dire che Luciano avesse preferenze particolari. Non era tifoso di qualche squadra, ma – se proprio gli capitava – guardava volentieri in televisione una partita di calcio o meglio ancora le tappe del Giro d'Italia, soprattutto quelle commentate da Beppe Conti, caro amico di famiglia. E poi era tifosissimo di suo fratello Luca, ciclista amatoriale, ma di grande spessore. E non dimentichiamo il pallone elastico, lo sport di territorio di cui era appassionato.

"Mio marito non è mai stato uno sportivo praticante. – osserva Mariuccia –. Ai suoi tempi, non c'era modo di fare sport. Si lavorava e basta. Aveva però un'attenzione particolare per la Formula Uno. Quando iniziava la stagione, trascorrevolentieri le domeniche in soggiorno a guardare il Gran Premio in televisione. Addirittura, gli sarebbe piaciuto volare a Singapore per assistere dal vivo al Gran Premio in notturna. Ma si sa, in un'azienda c'era sempre qualcosa da fare".

Piuttosto, era un grande appassionato di montagna. Quando era giovane e gli impegni di lavoro erano minori, con l'altro fratello, Bruno, e suo cugino Gianfranco amavano partire con zaino e picozza e scalare il Monviso, in modo particolare. Quante soddisfazioni per quelle belle camminate sui sentieri di montagna e poi scoprire tracciati nuovi, ammirare panorami mozzafiato, respirare l'aria fresca e la libertà. Naturalmente tutto e sempre rapportato alle sue capacità. Anche in questo caso, non amava strafare. Quando era in montagna, dedicava anche un po' di tempo alla pesca, ma non quella sportiva, quella di passatempo, sempre in compagnia di Bruno, Gianfranco, Roberto Vezza e Andrea, il suo braccio destro in cantina.

"Tra montagna e mare come luogo di relax – precisa Mariuccia – non aveva dubbi. Preferiva di gran lunga la montagna. D'altronde, cosa vuoi aspettarti da una persona che aveva dei nonni di Dronero, una cittadina all'imbocco della Valle Maira, in provincia di Cuneo? La montagna era davvero il suo habitat prediletto. Ed era anche la dimensione dove tutti gli anni, il 15 di agosto, andava

al Concerto di Ferragosto, dove la musica classica dell'orchestra Bruni di Cuneo regalava tra le montagne cuneesi una bella occasione di cultura e di svago. E Luciano non ha mai voluto rinunciarvi”.

Musica classica e quella lirica erano i due generi che lo appassionavano. Il cantante preferito era Luciano Pavarotti. Non se ne perdeva un concerto, soprattutto quando erano trasmessi in televisione. Ma amava anche frequentare l'Arena di Verona. Parlando di Pavarotti, amava dire *“Quando inizia a cantare, sento un brivido che mi coglie da capo a piedi. Un'emozione unica!”*. Chissà se dipendeva anche dal fatto che avevano lo stesso nome di battesimo...

Nella sua vita, Luciano non ha mai avuto tante amicizie. Anche da piccolo, aveva legato con pochi coetanei. A Barolo aveva due amici d'infanzia, i fratelli Moscone (Giancarlo e Mario) che con l'arrivo della gioventù si erano trasferiti a Torino. Con loro Luciano andava a pascolare i pochi animali che c'erano nella stalla, soprattutto le capre. Insieme andavano sempre nello stesso posto e, nella stagione più umida, si divertivano a fare le pagnotte con il fango.

“Mi raccontava Luciano – è Mariuccia che parla – che si lasciavano talmente coinvolgere da quel divertimento che a un certo punto le capre si stufavano e se ne tornavano a casa da sole. Ironia della sorte: quei due fratelli, trasferitisi a Torino, sono andati a lavorare in una panetteria con pasticceria e le pagnotte le hanno fatte davvero, ma con la pasta del pane”.

A Torino, Mario Moscone aveva fatto fortuna e si era comprato il negozio-laboratorio dove lavorava. Ancora oggi la famiglia Moscone è titolare della Pasticceria Racca in Via Onorato Vigliani. Con quella famiglia – in particolare con Mario – Luciano ha sempre mantenuto un ottimo rapporto. Si sentivano di tanto in tanto, facevano lunghe chiacchierate e ripensavano ai tempi passati.

Tanti momenti memorabili

La vita di Luciano è stata costellata da tanti momenti piacevoli, tante occasioni che lo hanno emozionato. Tra queste ci sono state quelle legate alla sua crescita personale e quelle dettate dagli eventi familiari come le nascite, i matrimoni e altre situazioni. Alcuni di questi momenti li ha sempre ricordati con orgoglio e piena gratificazione.

“Come quel Natale del 1990. – ricorda con emozione Mariuccia – Nostra figlia Barbara lavorava in Inghilterra e non poteva rientrare per le feste di fine anno. Allora Luciano decise che saremmo andati noi da lei a trascorrere le feste che per lui erano sempre speciali. La felicità si vedeva nei suoi occhi fin dai preparativi del viaggio, poi la partenza, la permanenza a Oxford: un'emozione dietro l'altra”.

Poi, c'è stato il Concerto di Capodanno a Vienna. Un'emozione indescrivibile per uno come lui così appassionato di musica classica. Entusiasmante gli è parsa subito l'atmosfera che si respirava in quella sala dorata del Musikverein di Vienna quando la Filarmonica viennese ha attaccato la prima aria e, una dopo l'altra, quelle successive, con particolare predilezione per le affascinanti melodie dei vari Strauss.

“Infine, – ricorda ancora Mariuccia – c'è stata la festa a sorpresa nel 2006, per il suo sessantesimo compleanno. Una circostanza nella quale l'emozione è stata davvero palpabile. Quando ha capito che la festa era per lui, è rimasto letteralmente



Il Natale e la sua festa

stupefatto e con le lacrime agli occhi. L'evento era stato preparato nei dettagli. Avevamo fatto in modo che lui non fosse in azienda, avevamo coinvolto un catering e un piccolo gruppo musicale. Per il vino non c'era bisogno di cercare altrove. Poi c'erano tanti amici, arrivati alla spicciolata, che avevano lasciato le auto in una zona appartata in modo che al suo rientro non se ne accorgesse. Appena mise piede in cantina, si accesero le luci e la festa è partì con fragore, tra il suo immenso stupore, che durò per giorni e giorni”.

Nel poco tempo libero

In casa, Luciano era “allergico e intollerante” alle faccende domestiche. Amava l'accoglienza, il calore della tavola, gli piaceva celebrare le ricorrenze, stare con le persone care, tutti insieme. Ma quando si sedeva a tavola, non voleva più essere disturbato e nemmeno alzarsi. Lo infastidiva anche solo l'idea di doversi rialzare per prendere qualcosa. E quanto si arrabbiava! Addirittura chiamava i Santi dal cielo e si giustificava con la sua classica frase: “O r'è per motivé Nossnorn



La festa a sorpresa del 2006 per i 60 anni di Luciano

a fé mej (Lo faccio per motivare Nostro Signore a fare meglio). Come dire, lo faccio per motivare chi fa i lavori a farli sempre al meglio...

“Nel poco tempo libero, – precisa Mariuccia – era un abitudinario e sapeva ritagliarsi i momenti di svago. Ultimamente, alla domenica, per esempio, di prima mattina raggiungeva al bar il suo amico Roberto Vezza, l'enologo dei tempi di lavoro alla Marchesi di Barolo. Con lui ha sempre mantenuto un legame molto forte. Si ritrovavano con assiduità, se la contavano per un'oretta e, poi, prima di rientrare, Luciano si comprava la Settimana Enigmistica, il passatempo per il pomeriggio, soprattutto nelle stagioni fredde. Alla domenica gli piaceva anche assistere alla Messa in televisione. Era un grande estimatore di Papa Francesco, che ammirava per le parole e per i messaggi che sapeva regalare a chi lo ascoltava”.

E c'era un'altra “intollerante allergia” di Luciano: guai a chiedergli di fare la spesa! Lo infastidiva già solo il pensiero. Per giustificarsi diceva che non ne era capace.

Anche nel tempo libero era riservato, non amava la confusione. Non amava spettegolare. Anzi, le chiacchiere gli davano molto fastidio. Se ne veniva coinvolto, ne usciva in fretta con una scusa e cambiava discorso o ambiente.

Anche se la gestione dell'azienda gli prendeva molto tempo, sapeva ritagliarsi lo spazio per la lettura. Leggeva le riviste di settore e vari quotidiani così da avere una visione completa delle vicende del mondo, che poi integrava seguendo programmi e dibattiti televisivi.

Gli piaceva anche andare al cinema ad Alba o ancor di più a Bra. E lo faceva volentieri soprattutto se poteva portarci i nipoti. “Ah i suoi nipoti! – ricorda Mariuccia – Erano la luce dei suoi occhi. Con loro passava volentieri il tempo e non perdeva occasione per capirne i sogni, leggerne i pensieri e intuirne i progetti e nello stesso tempo ce la metteva tutta per stimolarli a fare bene e a continuare nella loro crescita. Con Stefano in particolare intavolava lunghe discussioni. Parlavano di politica e di attualità e non smettevano mai”.

Nel vestire e nelle cose di casa Luciano era rimasto fedele all'impostazione di famiglia. Un tempo si diceva “Chi più spende, meno spende”, riferendosi all'acquisto di vestiti, scarpe e altri indumenti. L'invito era a preferire la qualità rispetto al costo. Nei limiti del ragionevole, s'intende. Lui è rimasto così: non

amava avere gli armadi pieni di roba. Acquistava l'essenziale, ma ciò che comprava doveva piacergli ed essere davvero ben fatto.

Sapeva apprezzare le cose belle. E non solo nel vestiario. Anche le cose per la casa, i mobili, gli arredi, le suppellettili, le lampade. Tutto doveva essere all'altezza delle aspettative. Aveva una passione particolare per le scarpe. Per quelle magari poteva anche esagerare e comprarne qualche paio in più del necessario.

“A suo modo – conclude Mariuccia – Luciano era un uomo completo, con il quale si stava bene. Era gioviale al punto giusto e rispettoso di tutto e di tutti. Se qualcuno aveva bisogno di aiuto, si faceva in quattro per aiutarlo, ma lo faceva con riservatezza. Sapeva apprezzare e farsi apprezzare. Ed è rimasto così fino alla fine, fedele a quel suo modo di essere contadino che sa apprezzare ciò che ha e non fa carte false per avere quello che sa di non potersi permettere. Ha vissuto la sua vita con pienezza, con le sue certezze e senza rimpianti”.



Mariuccia e Luciano. Tra loro Peter Dipoli

Di Luciano mi manca tutto, anche i suoi silenzi

I ricordi di Barbara, sua figlia

Nata nel 1970, il 3 ottobre, in piena vendemmia, Barbara ha vissuto interamente lo sviluppo dell'azienda di famiglia, da quando la struttura muoveva i primi passi nel garage dell'abitazione fino a quando è stata costruita, a fine anni Novanta, la nuova cantina in Via Pugnane. È stato un crescendo di impegno, coinvolgimento, esperienze. È come se avesse vissuto due volte, tra il perfezionamento dell'inglese in Inghilterra e il lavoro come assistente di volo per la compagnia aerea Air Europe, l'esperienza come impiegata in un importante ufficio legale a Milano e il rientro definitivo a Barolo per un ritorno tanto desiderato quanto atteso nell'azienda di famiglia.

“Luciano, mio papà, non era una persona espansiva, ma quanto a sincerità e affetto non era secondo a nessuno. – esordisce così Barbara nel raccontare suo padre – C'erano i segni del carattere, ma anche gli effetti di una vita non facile, a cominciare dagli anni d'infanzia. Io sono nata nel 1970 e lui nel 1946, di mezzo c'era un quarto di secolo, ma sembrava che non fosse passato neanche un anno. Tutto era come ai suoi tempi, quando era bambino e ragazzino e il patriarcato era dominante. Forse ha influito anche quel suo carattere schivo, un po' chiuso, come se vivesse sempre con il freno tirato”.

Forse lui desiderava un maschio come primo figlio?

“Non credo che fosse quello il motivo di quel suo rigore così energico. Ce l'aveva nel sangue per un'esperienza personale che gli aveva fatto vedere solo quella faccia della medaglia. Anche per questo ha lavorato tanto. Voleva che alla sua famiglia non mancasse nulla. E così la mia vita in casa era spesso con mia mamma, mentre lui aveva un lavoro che lo impegnava, quando non ne aveva due o anche più contemporaneamente”.



Qualche suo slancio affettuoso...

“A suo modo sapeva farsi perdonare e regalarci momenti di calore e umanità. Ho tanti ricordi a questo riguardo. In particolare, torno volentieri al 1978: avevo avuto un brutto incidente. Ero stata investita da un'auto a bordo strada ed ero stata ricoverata per mesi all'ospedale Regina Margherita di Torino. Al mio ritorno a casa trovai una bella sorpresa. Lui sapeva che mi piacevano le bambole Barbie e me ne fece trovare una morettina, proprio come mi sarebbe piaciuta. Ricordo anche il 1982: ero appena stata operata di appendicite. In quel periodo erano in voga i Puffi. In particolare non si riusciva a trovare il gatto Birba e lui, con un colpo di fortuna e tanta perseveranza, me lo regalò nel giorno in cui sono stata dimessa dall'ospedale. Da queste cose si può capire il suo carattere: duro e severo al di fuori, tenero e dolce nel cuore”.

Con gli anni che passavano come sono cambiati i vostri rapporti?

“Il tempo trascorreva. Io crescevo e così anche Luca, suo fratello, ma che per lui era come un figlio. Dopo le elementari e le medie ho frequentato il corso per segretaria d'azienda con indirizzo contabile. Luca, invece, ha scelto una scuola che lo preparasse per il mondo del vino e così è andato alla Scuola Enologica di Alba. Poi ho deciso che dovevo perfezionare il mio inglese e così sono stata parecchio tempo a Oxford, in Inghilterra: andavo a scuola e lavoravo come cameriera per pagarmi la permanenza. La nostra azienda non era strutturata e mio papà lavorava ancora in Marchesi di Barolo, ma percepivo che il mio futuro era lì, accanto alla mia famiglia”.

Ma di mezzo c'è stato altro ...

“In effetti sono successe altre cose. Era l'inizio degli anni Novanta ed ero appena ritornata dall'Inghilterra. Scoprii grazie a un'amica che una compagnia aerea, cercava personale stagionale. Partecipai alla selezione e fui assunta. Così lavorai più di tre anni come assistente di volo. Quanto a mio papà, ho avuto l'impressione che tollerasse poco quel mio lavoro. E c'erano delle ragioni concrete: la sua azienda stava crescendo e giorno dopo giorno il lavoro aumentava. C'era bisogno di collaborazione e lui scalpitava. Io cercavo di collaborare nel tempo libero, ma mi rendevo conto che non era sufficiente”.

Il rientro di Barbara a Barolo

“Per Luciano è stata una grande soddisfazione, ma nel frattempo ci sono stati ancora altri passaggi. In particolare, conobbi quello che sarebbe diventato il padre dei miei figli, Alessia e Stefano e mi trasferii a Milano, dove rimasi fino al 1996 e poi rientrai a Barolo. Per mio papà quel mio ritorno fu una immensa gioia, anche se non lo dava a vedere”.

Come lo vedevi tu con i tuoi occhi di persona che aveva girato il mondo?

“L'ho sempre ammirato e non solo per il coraggio che ha dimostrato nell'affrontare un'impresa come il passaggio da un garage a una nuova cantina con un investimento importante. Capivo che lui era visionario, che anticipava i tempi, che aveva coraggio da vendere e anche una grande voglia di prendersi delle rivincite pure nei confronti di chi gli era stato vicino. Mi raccontava che nel 1974 quando conduceva un piccolo vigneto suo papà lo aveva quasi redarguito, dicendogli che avrebbe fatto meglio ad acquistarsi un'automobile. Ma mio papà era così: la vigna e il Barolo prima di tutto”.

Con il rientro di Barbara in azienda, la struttura poco per volta si potenziava. Ma com'era in realtà la situazione?

“L'organizzazione dell'azienda, in quel periodo, risentiva ancora dell'approssimazione derivata dalla piccola dimensione sia nella produzione che nel mercato. Allora, mi occupavo prima di tutto dell'amministrazione e il mio ufficio era tutto nella stanza dove dormivo: lì c'erano le principali attrezzature, dal computer alla macchina da scrivere e al fax che fungeva anche da telefono e fotocopiatore oltre a una piccola stampante. Intanto, l'attività cominciava a crescere e a potenziarsi e veniva assunta la prima impiegata, Rosella Guazzo. In particolare, erano gli agenti Italia che mi davano molto lavoro. L'export infatti era concentrato con un solo interlocutore per gli Stati Uniti e nei paesi europei cominciavano solo a prospettarsi i primi rapporti. Uno dei primi interlocutori di mercato nel Vecchio Continente è stato Christopher Moestue in Norvegia, tuttora in rapporto con noi.

Piuttosto era il mercato verso il consumatore finale che cresceva in modo esponenziale: i Tre Bicchieri su Gambero Rosso, i 100 punti assegnati da Parker e

Luciano e Barbara in cantina



L'interesse che la nostra e altre aziende del territorio stavano suscitando sulle riviste di settore generavano un afflusso di consumatori per degustare i nostri vini, conoscere i produttori e acquistare qualche bottiglia. Non eravamo abituati a un'affluenza in cantina di questo tipo e, perciò, questo creava anche qualche problema di gestione e di accoglienza. Volevamo essere cordiali e ospitali, ma non avevamo ancora un'organizzazione in grado di reggere a quell'impatto. Con l'incremento delle attività produttive, Luciano ha poco per volta ridotto il suo impegno sul mercato: sentiva di doversi concentrare in vigna come in cantina e questo rispondeva anche alla sua naturale propensione”.

L'azienda cresce e così anche il mercato

Nel frattempo, con l'incremento dell'attività produttiva, l'azienda ha dovuto evolvere le proprie strategie commerciali: in Italia si è verificato il passaggio dagli agenti a una distribuzione nazionale; all'estero, si è avuto il cambio da un unico operatore (Marc de Grazia Selection) a più distributori sui singoli stati.



Luciano tra Barbara e Mariuccia

“Tra la fine degli anni Novanta e i primi Duemila sono nati i miei due figli, Alessia e Stefano, e così ho dovuto rallentare i miei viaggi di lavoro nei paesi esteri. Perciò Luciano tornò a dedicare un po' di tempo al mercato. D'altronde a lui piaceva viaggiare, visitare nuove città e conoscere i nostri venditori e clienti. A suo modo Luciano era curioso e da buon imprenditore voleva sapere dove e come venivano venduti i suoi vini. E poi l'arrivo in azienda negli anni Novanta di una collaborazione come quella di Franco Vincitori da un lato implicava un salto di qualità globale e, dall'altro, era uno stimolo importante anche per Luciano nel suo ritorno operativo commerciale”.

A fine anni Novanta, l'apertura della nuova cantina ha implicato altre interazioni operative anche nella gestione amministrativa.

“Senza dubbio. L'azienda andava organizzata completamente anche dal punto di vista contabile e amministrativo. Si stava concretizzando il passaggio dalla fase dei cosiddetti vins de garage alla produzione di una cantina realizzata con un investimento importante. È stata una fase che potremmo definire tumultuosa, ma anche molto affascinante. Bisognava costruire tutto dalle basi e tutto appariva nuovo. Interferivano in modo sempre più deciso sia la gestione computerizzata che il mondo di internet”.

Si veniva da una vita dai ritmi lenti, abituali, le comunicazioni erano postali, i documenti commerciali (comprese le assegnazioni per le partite più selezionate) venivano fatti con la macchina da scrivere. Poco per volta è arrivato il “mostro” della computerizzazione a velocizzare i ritmi, ad accelerare le attività. La computerizzazione si è presentata come un aiuto, invece – vedendola con gli occhi di oggi – si è tradotta in una complicazione, in esasperazione dei ritmi come se tutto dovesse avvenire in tempo reale.

“Amministrazione e mercato erano le mie attività. D'altronde erano due fasi operative concatenate tra loro. Intanto il lavoro aumentava così come la notorietà del Barolo e poi l'attenzione mediatica, il susseguirsi dei punteggi delle guide enologiche, l'attenzione della stampa e di conseguenza anche del mercato. Anche nella distribuzione c'è stato il cambio di passo, con una domanda sempre più ampia, un mercato sempre più universale. Anche la comunicazione aziendale ha cambiato ritmo e stile, con il graduale ridimensionamento degli strumenti cartacei e il potenziamento si-

stematico dei mezzi telematici con il sito internet aziendale in testa a tutto. Luciano, con il suo retroterra agricolo e pragmatico, era sbalordito da questa rivoluzione comunicativa: lui voleva continuare a privilegiare la concretezza, mentre la realtà andava sempre di più verso la virtualità. In questa fase operativa si rivelò importante il ruolo di Franco Vincitori, che riuscì a trasmettere a Luciano la consapevolezza che la qualità è una dimensione globale che va dalla vigna alla cantina, dal mercato alla promozione e all'immagine. Io e la mia famiglia ne siamo pienamente convinti e ne abbiamo fatto la nostra filosofia”.

I vini pensati da Luciano

Analizzando la produzione, anche attuale, di Casa Sandrone, molti si chiedono come mai siano così pochi i vini prodotti e come mai tra loro non ci sia neanche un vino bianco.

“La risposta è semplice: Luciano voleva produrre i vini che piacevano a lui. Non ha mai fatto i vini per far piacere agli altri. Non ha mai creduto nell'esasperazione della barrique. Ha sempre privilegiato i tonneaux da 500 litri non tostati perché più vicini alla tradizione e allo stile di Langa. E, poi, è stato il primo ad accantonare una parte della sua produzione annuale dei vini a base Nebbiolo per affinarli di più e porli sul mercato dopo più tempo. Creando il marchio “SIBI ET PAUCIS” accettò l'idea di rinunciare a una quota di fatturato immediato per progettare una distribuzione più graduale e legata al tempo che passa e attribuisce maggiore completezza. Luciano non solo ha cercato di produrre vini che sanno resistere al tempo, ma ha voluto dimostrare che i suoi vini – frutto della realtà produttiva di Langa – hanno una grande longevità. E lo ha fatto sempre nel suo stile riservato, senza vantarsene, senza fare baccano. Ha sempre preferito l'azione ai proclami”.

Immagino che siano tanti gli aspetti di tuo papà che ti manchino adesso...

“Di Luciano, mio papà e imprenditore mi manca tutto. Addirittura mi mancano i suoi silenzi accanto alle sue parole misurate. Non è mai stato un fiume di parole. Preferiva la concretezza. Così è stato anche quando è sopraggiunta la sua malattia che ha affrontato con lucidità, dignità e pacatezza”.

Nonno Luciano, una figura fondamentale

I ricordi di Alessia, sua nipote

Nata nel 1999, Alessia ha vissuto lunghi giorni con nonna Mariuccia e nonno Luciano. Una presenza la loro che anche adesso traspare in tutta la sua espressività. Nonno Luciano è stato una figura fondamentale, che l'ha orientata anche nelle scelte professionali.

Parlare di nonno Luciano, raccontare il suo rapporto con Alessia è un tuffo nel passato, ma anche uno stimolo per l'attualità. Alessia è sicura dei suoi sentimenti, dei suoi stati d'animo, degli obiettivi che intende raggiungere. Ma nel suo animo restano scampoli di incertezza, di speranza, di prospettiva.

“Fin da piccola, nonno Luciano è stato una figura fondamentale nella mia vita, come un secondo papà. Prima di essere Luciano Sandrone, il bravo produttore di Barolo, per me è stato mio nonno e, come tutte le nipoti, mi facevo coccolare volentieri e non ne facevo cadere a terra nessuna. Seppure sia stato breve il periodo in cui abbiamo camminato insieme, lui è stato essenziale nella mia vita e nelle mie scelte iniziali. Essenziale per la sua saggezza e la sua stabilità. Per questo era un punto di riferimento. Mi affascinava e mi affascina la sua fermezza nelle scelte, invidiavo e invidia la sua sicurezza nelle decisioni. Perciò vorrei aver preso un po' di questa sua fermezza perché so che nella vita mi aiuterebbe molto”.

Un ricordo al di sopra di tutto

“C'è una cosa che mi ha sempre affascinato ed erano le sue mani morbidissime, nonostante il suo lavoro fosse essenzialmente manuale. Ma lui si curava tantissimo, ci teneva a tutte le componenti della sua persona. Non era un maniaco della prestanza fisica, ma sapeva dedicare al suo aspetto le giuste attenzioni. Inoltre ricordo in modo chiaro la sua presenza costante nella vita mia e di mio fratello. Ci portava



spesso in montagna o al mare, soprattutto in Val Varaita o alle Cinque Terre, dove amava camminare e con mio fratello andare a pescare oppure a mangiarsi un buon piatto di trofie al pesto dal suo amico Andrea Poggi a Monterosso”.

“Un'altra grande passione che mio nonno mi ha trasmesso – prosegue Alessia – è quella per la lirica. Da piccoli per noi era un po' una noia dover dir di sì al solito tributo annuale di qualche cantante lirico nell'Arena di Verona. Una volta, grazie al cielo, la pioggia ci salvò e annullarono l'evento e così in alternativa andammo a mangiare nel suo ristorante preferito a Verona: I Tre Marchetti. Ora invece in quella musica rivedo tanto del carattere di mio nonno, potenza ed eleganza sono esattamente la rappresentazione di chi era Luciano”.

Nel tuo passaggio dall'adolescenza alla giovinezza hai notato qualche cambiamento nel suo modo di essere?

“Indubbiamente. Nel rapporto con me è cambiato profondamente. Man mano che crescevo ha cominciato a portarmi con piacere al ristorante. Ricordo bene come si comportava: quasi non si presentava. Non cercava di convincere il ristoratore



Alessia, la nipote, al lavoro in cantina

raccontando o spiegando i suoi vini. Lasciava che ciascuno prendesse atto della loro qualità e ogni suo interlocutore ne percepiva la personalità e l'autorevolezza. Più che come venditore o promoter lui restava sempre un viticoltore e un cantiniere, ma quando apriva bocca tutti lo ascoltavano con attenzione.”

La passione per il vino

“Sicuramente ho raccolto la passione per il vino da mio nonno. Chissà, non fossi nata in una famiglia dedicata al vino, se avrei mai scelto questa attività per la mia vita? Il suo esempio, la sua passione, il suo modo totale di dedicarsi all'uva e al vino non mi hanno permesso di pensare a un'altra opzione di lavoro. Dentro di me resta un rammarico: non aver potuto trascorrere più tempo nel lavorare con lui e cogliere appieno i segreti del suo modo di fare e di essere”.

Un ricordo divertente?

“Certo. Ed è stato quando l'ho lavato da capo a piedi con il vino. Stavamo travasando un vino da una vasca a un'altra. Lui gestiva il getto per riempire la vasca, io invece dovevo manovrare la pompa. Eravamo in ambienti differenti, ma tra di noi c'era un accordo: se lui diceva Bòn! (basta in piemontese) dovevo spegnere la pompa, se diceva Via, dovevo farla ripartire. A un certo punto ho sentito la sua voce e ho capito Via, invece lui aveva detto Bòn!. Naturalmente me lo sono trovato davanti tutto viola, imbrattato da capo a piedi. Aveva fatto la doccia di Barbera! Il suo commento è stato laconico: in 50 anni una cosa così non mi è mai capitata!”.

La presenza di tuo nonno con il passare degli anni? Come l'hai percepita?

“Mio nonno era espansivo, cercava per me il meglio possibile. Era attento alle mie esigenze. A volte anche in modo esagerato. Ricordo che c'è stato un periodo che mi telefonava tre o quattro volte al giorno, al punto che la cosa mi sembrava un po' esagerata. Ero nel pieno dell'adolescenza quando ti senti padrone del mondo e vorresti essere lasciato libero di fare le tue scelte...”

Ricordo che a tutti i costi desiderava che facessi un'esperienza di lavoro in Borgogna; allora mi misi in cerca di una cantina e quando gli dissi dove mi avevano assunta, si mise a piangere dalla felicità. Era l'autunno del 2022, mio nonno

L'orgoglio di Luciano per la laurea di Alessia



cominciava a non stare troppo bene e io mi sentivo anche un po' a disagio ad abbandonare la cantina nel pieno della vendemmia, ma lui non ha sentito ragione. Mi diceva che, se non avessi preso al volo quell'occasione, magari non si sarebbe più ripresentata e non l'avrei più potuta fare. E aveva ragione".

La montagna come passione comune

"La montagna è il mio polmone di sopravvivenza. Penso sia un gene Sandrone quello di andare in montagna. Ho iniziato a fare alpinismo e condivido questa passione anche con mio pro-zio Luca che a sua volta la condivideva con suo fratello quando erano giovani. Addirittura avrebbe voluto trovarmi la guida alpina per andare sul Monviso. In effetti ci sono andata, ma dopo che lui era già volato in cielo. Mi piange il cuore al pensiero di non averglielo potuto raccontare ma ho avuto la sensazione che fosse là a congratularsi con me. Anche adesso mi sento come se mi accompagnasse su tutte le cime che affronto".

C'è un posto in montagna dove avresti voluto portare tuo nonno?

"Sono innamorata della Valle Maira, al punto che in futuro mi piacerebbe andarci ad abitare. Vorrei avere una piccola meira, provare a giocare con quello che la montagna ti offre, saper apprezzare le piccole cose e arrangiarmi con poco, cose che mi ha sempre insegnato mio nonno. La montagna viene incontro ai miei bisogni: amo la manualità, mi piace vivere all'aria aperta, mi piace anche un po' di solitudine. Non sempre mi fa piacere stare in mezzo alla gente, perché tante persone appaiono troppo superficiali, tengono atteggiamenti esagerati e soprattutto esprimono giudizi su temi che non conoscono".

Un po' del carattere schivo e silenzioso di nonno Luciano è passato in questa ragazza dal sorriso schietto, dal carattere forte e dalla decisa personalità, che ha tutta la vita davanti e che senza dubbio saprà costruire qualcosa di importante.

Vorrei creare un grande Barolo Chinato in memoria di mio nonno

I ricordi di Stefano, suo nipote

Nella famiglia di Luciano Sandrone, Stefano è il più giovane, visto che è nato già negli anni Duemila, precisamente nel 2001. Giovane sì, ma ricco di passioni e di interessi, che a volte vanno anche al di là dell'azienda familiare. La cucina è uno spazio al quale ha profuso tempo e creatività. Gli stessi atteggiamenti che vorrebbe dedicare alla creazione di un qualcosa di nuovo da affiancare forse ai vini di Casa Sandrone.

So che hai un sogno nel cassetto: realizzare due o tre nuovi progetti che possano ulteriormente caratterizzare l'azienda, portando un'altra impronta legata al territorio del Barolo e della Langa. Vorresti cominciare a produrre un tuo Barolo Chinato. Secondo te, cosa ne direbbe tuo nonno?

"Penso che, di fronte al mio progetto del Barolo Chinato, mio nonno sarebbe stato contento, sicuramente curioso. So che nel passato aveva provato a farlo, soprattutto nella seconda metà degli anni Settanta, ma poi aveva accantonato l'idea. Più volte mi ha parlato della sua esperienza con il Barolo Chinato quando lavorava da Giacomo Borgogno e alla Marchesi di Barolo".

La sua, secondo te, era solo nostalgia del passato o c'era qualcosa di più?

"Credo che ci fosse qualcosa di più, perché varie volte abbiamo degustato con lui gli attuali Barolo Chinato. Ma lui non pensava tanto ai caratteri del prodotto finito, bensì al vino base. Addirittura, più volte mi ha ribadito la sua disponibilità a utilizzare come vino base anche un Barolo con Menzione Geografica Aggiuntiva tanta era la sua volontà di esaltarne la qualità".

E tu come la vedi?

"Anch'io ho lo stesso obiettivo. Non mi interessa fare un Barolo Chinato qualsiasi. Vorrei produrne uno di qualità e di prestigio, esaltandone la piacevolezza e riportando



le nostre tradizioni al mondo di oggi. Magari cercare di riportare in etichetta il riferimento della Menzione e quello dell'annata. Se ce la facessi, credo fermamente che mio nonno ne andrebbe orgoglioso”.

I rapporti con nonno Luciano

“Con mio nonno si era creato un rapporto molto bello, anche se in certi periodi prendeva il sopravvento la forza del suo carattere: lui era determinato e determinante anche nei confronti di noi nipoti. Lo dimostra la sua decisione di sostituire in etichetta il riferimento alla menzione Cannubi Boschis con il marchio ALESTE, generato dall'unione delle iniziali dei nostri due nomi. E lo ha fatto senza avere nulla in cambio e senza nemmeno pretendere che ciascuno di noi decidesse di coinvolgersi nella sua azienda. Questo non significa che lui non lo desiderasse. Certo che lo avrebbe voluto, ma ci ha lasciati liberi di decidere”.

E come la vedi l'idea di coinvolgerti in azienda?

“A dire la verità sto compiendo i primi passi in azienda. So che il posto c'è e potrei sicuramente anche svolgere un ruolo adeguato. Ma, ho ancora altre priorità: prima di tutto concludere il mio corso di studi e nel frattempo iniziare ad operare, inserendomi poco per volta nelle dinamiche aziendali”.

Puoi ancora parlarmi di tuo nonno?

“Molto volentieri. Uno dei suoi grandi pregi era la fedeltà alla parola data. Con lui non c'era bisogno di fare tanti scritti. Se diceva una cosa, quella era. E poi il suo era un carattere forte, deciso. Bisognava saperlo prendere e magari anche mediare. E, poi, mi piaceva come sapeva coinvolgere le persone. Capiva il carattere di chi aveva davanti e adattava il suo comportamento alle aspettative di chi si confrontava con lui”.

Luciano fuori dai momenti del lavoro

“Per lui la famiglia e il lavoro sono sempre stati al primo posto. Nella vita ha sviluppato tante iniziative che, una dopo l'altra, si sono rivelate vincenti. Il suo capolavoro è stata la sua azienda che – va sempre ricordato – l'ha iniziata con tanto credo e forza di volontà. Ma poi aveva le sue passioni: gli piacevano le montagne e i

loro ambienti, amava andare a pescare e in questo mi coinvolgeva sistematicamente. Per lui era un piacere trascorrere la notte in un rifugio ad alta quota e svegliarsi al mattino con il cielo terso e gli stambecchi che pascolavano a poca distanza”.

E la cucina come la vedeva?

“Mio nonno aveva una passione esagerata per la cucina, in particolare per quella di tradizione. Ma non si fermava ai piatti conosciuti. Apprezzava scoprire proposte nuove, magari basate sulla fusione tra ingredienti di qui e di fuori. Per questo mi coinvolgeva nell'andare a provare qualche nuovo ristorante. Alcune volte ci andava con me, altre volte con mia sorella Alessia. O anche con tutti e due”.

E dal punto di vista culturale e sportivo?

“Amava vari generi di musica, da quella classica a quella leggera con una particolare predilezione per Celentano. Ci portava con entusiasmo all'Arena di Verona ai concerti durante l'estate. E poi, quanto a sport, aveva la bicicletta nel sangue, anche se negli ultimi tempi era iniziata anche la sua passione per il tennis e la Formula Uno”.

Stefano in degustazione



Luciano e Stefano nel tempo libero

Qualche rammarico o nostalgia?

“Il rammarico maggiore è che se ne sia andato troppo presto. Adesso poteva cominciare a raccogliere i risultati del suo lavoro. Magari tirare un po' i remi in barca e farsi portare dalla corrente, continuando da un lato a fare da supervisore verso i suoi collaboratori e, dall'altro, a raccogliere il giusto riconoscimento per il grande lavoro svolto in tutta la vita. Il destino non lo ha voluto e così rimangono in noi il rimpianto e la nostalgia di ciò che avrebbe potuto essere e invece non è stato”.

Alessia e Stefano con il nonno Luciano



Luciano, un'infinita sete di conoscere

I ricordi di Luca, suo fratello

Nato a maggio del 1967, Luca è il fratello minore di Luciano. Di ventun anni più giovane, è arrivato nella famiglia di Ottavio e Rosa Sandrone quando Luciano aveva concluso il servizio militare e lavorava già in Marchesi di Barolo. Quando Luciano venne a sapere che la mamma era in attesa di un altro figlio non era proprio felicissimo, ma poi il tempo e il lungo cammino compiuto insieme gli hanno fatto cambiare idea. Chissà. Forse si era sentito minato in qualche suo privilegio, cosa che in effetti poi non è stata.

“Anzi – esordisce Luca – dopo il matrimonio di Luciano e Mariuccia e la nascita della figlia Barbara, sono stato quasi adottato da loro. In effetti sono cresciuto insieme a Barbara come se fossimo tutti e due in una doppia famiglia. Quando Luciano e Mariuccia lavoravano, Barbara stava con me dai nonni e quando loro due erano a casa spesso anch'io ero con loro. Così ho potuto condividere tante fasi della loro vita, fino anche all'avvio dell'attività produttiva di Luciano. La collaborazione tra noi tre fratelli è sempre stata completa e così ho creato una bella sinergia con tutti e due”.

“Immagina che – prosegue Luca – la prima botte comprata da Luciano, un'ovolina da 11 ettolitri per maturare il Barolo, veniva dallo suocero di Bruno, insieme a una pompa tuttora in uso per qualche lavoro marginale. Il legame con i miei fratelli è sempre stato forte: entrambi andavano in montagna e mi hanno influenzato anche nella scelta di questa passione. Luciano era qui a Barolo e Bruno – nonostante lavorasse a Torino – ha sempre mantenuto un bel piede in Langa. Così sono cresciuto sotto la loro ala protettiva”.

“Il supporto di Bruno – precisa Luca – è stato importante anche per Luciano nell'avviare il suo mercato. Lavorando in Fiat a Torino, aveva molti contatti e li ha



messi a disposizione di Luciano consentendogli di avviare quel passaparola che ha caratterizzato i primi anni della nuova attività produttiva nel Barolo”.

Dopo le scuole elementari e medie, l’Enologica

“Dopo la scuola primaria sono andato all’Enologica, ad Alba. La cosa curiosa è che sul diploma di terza media, i miei docenti avevano messo una postilla, nella quale mi consigliavano per gli studi successivi di frequentare una scuola a orientamento tecnico e scientifico. Avevo due alternative: il Liceo Scientifico o la Scuola Enologica e l’influenza di Luciano mi ha orientato verso la seconda soluzione. I docenti delle medie avevano visto bene. In effetti quella era la mia propensione: nelle materie tecnico-scientifiche non avevo problemi, in quelle umanistiche facevo più fatica”.

Come sono stati gli anni all’Enologica anche in vista di collaborare con l’azienda di Luciano che poco per volta si sviluppava?

“Ho iniziato l’Enologica – precisa Luca – a settembre del 1981 e mi sono diplomato a inizio estate del 1987. Ma la scuola non era avulsa dalla realtà produttiva:



Luca e Luciano al controllo qualità

mentre frequentavo facevo anche una sorta di stage continuativo nell’azienda di Luciano. E questo mi ha consentito di unire la teoria alla pratica. Grazie al lavoro che facevo in azienda e soprattutto grazie ai contatti e alle frequentazioni che si generavano vedevo un lato del lavoro che non era consueto. Così, quando sono arrivato negli ultimi due anni di tale scuola avevo basi molto profonde sia nella parte teorica che nella praticità del lavoro. Così, spesso ero io che mettevo in difficoltà i professori, come quando la cantina dell’Enologica si è dotata di un rotovinificatore Vaslin e io avevo avuto modo di vederlo in azione già l’anno prima alla Marchesi di Barolo e perciò ne conoscevo pregi e difetti”.

E com’era Luciano sul lavoro, nelle scelte tecniche, nell’approccio alla tecnologia?

“Anche da questo punto di vista Luciano era una persona straordinaria: aveva una pazzesca sete di conoscenza. Non gli bastava sapere come si doveva fare un lavoro, voleva anche capire perché si doveva fare in quel modo. Così riusciva a superare una preparazione scolastica limitata. Ecco perciò dov’è stata anche la mia utilità. Frequentando la Scuola Enologica ho finito per colmare anche questo divario di preparazione di Luciano e lui ne andava molto orgoglioso”.

Da quanto ne so, collaboravi anche con tuo fratello Bruno. È vero?

“In effetti è così. Eravamo talmente uniti che collaboravo anche con lui nel quotare i disegni tecnici con il normografo. All’Enologica seguivamo un corso di disegno tecnico e anche in quel campo non avevo problemi, perché avevo l’istruttore in casa”.

Dopo il diploma di enologo...

“Nel 1987, quando mi sono diplomato, l’azienda non era in grado di assicurarmi un posto di lavoro: Luciano era ancora in Marchesi di Barolo. Solo Mariuccia lavorava in azienda a tempo pieno. Così, d’accordo con Luciano, decisi di fare un’esperienza in un’azienda del Roero, a Canale, da Carlo Deltetto. Ma, quando avevo del tempo libero, tornavo da Luciano. In quel periodo ci siamo confrontati in modo assiduo: comparavamo ciò che facevamo in azienda a Barolo e ciò che

La verticalità del vigneto a Valmaggior



capitava da Deltetto, dove l'innovazione era di casa. E questo mi ha permesso di allargare i miei orizzonti tecnici e verificare nuovi metodi di lavoro. La stessa decisione di Luciano di affiancare ai suoi Barolo anche il Nebbiolo d'Alba con origine a Valmaggior è stata favorita dal mio lavoro nel Roero: avevo avuto modo di conoscere alcuni tra i migliori viticoltori di Valmaggior e questo ci è stato utile nel momento in cui abbiamo deciso di passare dai progetti all'azione".

Quando e come è avvenuto il tuo ingresso nell'azienda Sandrone?

"In Casa Deltetto ho ancora seguito gli imbottigliamenti dell'estate 1992 e in vista della vendemmia di quell'anno ho fatto ritorno a Barolo. Quella vendemmia, di fatto difficile e contraddittoria, è stata anche la prima vinificazione orientativa delle uve Nebbiolo con origine a Valmaggior di Vezza d'Alba. Una vinificazione che quell'anno non ha dato origine a bottiglie di Nebbiolo d'Alba, ma che è stata essenziale come test di valutazione globale. Insomma, un test da confermare. Era quello il periodo nel quale Luciano aveva definitivamente lasciato la Marchesi di Barolo e cominciava a concentrare l'attenzione e il lavoro sulla sua azienda, intravedendo già allora un futuro molto promettente".

Come hai valutato questo passaggio nel tuo percorso professionale?

"Più che di un ritorno, il mio è stato un vero e proprio ingresso nell'azienda di Luciano. Lui era consapevole di avere bisogno di un aiuto concreto. Se poi l'aiuto veniva anche da una persona fidata allora quella situazione era ancora più desiderata. D'altronde era tanto tempo che Luciano e io lavoravamo insieme e perciò il mio arrivo in azienda non era altro che la degna conclusione di un processo di lavoro fatto a tappe e consolidato ogni giorno di più. Oltretutto, il mio inserimento in azienda coincise con un periodo di grande dinamicità, con la superficie produttiva che man mano cresceva e il mercato che grazie al ritorno di Barbara diventava sempre più ampio".

L'inizio degli anni Novanta, un periodo di sviluppo strategico

"In effetti è stato così: non c'erano ancora troppi produttori, ma rispetto ai decenni precedenti erano già aumentati di numero e molti di loro credevano nel

nuovo sviluppo e in una strategia che mettesse al centro del progresso l'origine e la potenzialità della zona. Inoltre, era cresciuto anche il posizionamento del Barolo, che aveva assunto i connotati di un vino di pregio e di classe che sapeva resistere al tempo e competere con i grandi vini del mondo. Il mercato stesso aveva condiviso la nuova dimensione del Barolo ed era alla ricerca costante di vini di alta qualità e di sicura origine da portare in giro per il mondo, creando uno sviluppo che, in queste dimensioni e in tale rapidità, non si sarebbe mai più ripetuto. La crescita del Barolo nell'identità, nell'immagine e nella quotazione economica in quel periodo si è fatta esponenziale".

In questa fase così tumultuosa, com'era Luciano?

"Il grande sviluppo del Barolo non lo ha mai eccitato troppo: Luciano è rimasto sempre molto cauto. Aveva ancora sulla sua pelle gli anni delle vacche magre e perciò anche in questa fase così positiva non si è lasciato lusingare. A livello associativo, è rimasto molto legato alla prima associazione di cui aveva fatto parte, quella Piccoli Produttori dei Grandi Vini del Piemonte che aveva segnato il rilancio delle aziende agricole di dimensione limitata e che Luciano aveva vissuto come una sua seconda casa. Soprattutto, non condivideva gli atteggiamenti trionfalistici di alcuni suoi colleghi. Rispetto agli altri, lui era più cauto, più controllato e meno rumoroso. Preferiva la concretezza allo spatoss (ostentazione) come si dice in buon piemontese. Questo suo modo di essere lo si è visto in tante cose, a cominciare dall'autovettura che utilizzava. Lui voleva un'auto a posto, in regola, ma sempre di tipologia moderata. Ricordo che quando decise di comprarsi la Giulia dell'Alfa Romeo, lo ha fatto in sordina e preferendo un'auto di seconda mano a una nuova. Sempre con l'obiettivo di non fare troppa ostentazione. Era la sua natura".

Luciano, un modo di essere autorevole

"L'autorevolezza era la cifra del suo percorso professionale. In alcuni casi dava l'impressione di essere autoritario tanto era sicuro di sé e delle sue decisioni. Raramente era disposto a mettere in discussione la sua idea e nel lavoro aveva un ruolo centrale e anche qualcosa di più. Perciò, chi gli stava vicino doveva saper cogliere il momento nel quale si capiva che era aperto al confronto. Con Luciano bisognava

avere un comportamento malleabile e lavorare psicologicamente per capire quando era il momento di parlare e di ragionare. Raramente ti dava ragione al primo impatto, ma raccoglieva lo stimolo, lo metabolizzava e poi magari era lui a riprendere il ragionamento. Avere un'indole pacata mi è stato di grande aiuto nel trovare con lui un rapporto equilibrato”.

Esempi concreti di questa sua indole propensa ad avere l'ultima parola?

“Gli esempi più chiari erano le degustazioni destinate a creare gli assemblaggi dei vini: il confronto con me e con Mario Ronco, l'enologo consulente, era sempre aperto, anche prolungato, ma alla fine l'ultima parola era la sua. Altro caso emblematico è stato quello dell'annata 2013: avevamo fatto gli assaggi e creato gli assemblaggi dei vari vini. Un mattino, passa da me in laboratorio e gli chiedo se potevo procedere con gli ordini dei tappi. Senza aver approfondito la situazione, mi dice di getto che da quell'annata il Barolo Cannubi Boschis non avrebbe più avuto quella menzione, ma si sarebbe chiamato ALESTE dalle iniziali dei nomi dei suoi due nipoti, Alessia e Stefano. E lo ha dato come deciso, senza alcuna possibilità di ripensamento”.



Luciano e Luca in vigneto

Com'era nei rapporti con i collaboratori?

“Esigente, ma disponibile e attento alle necessità degli altri. Sembrava che il suo desiderio massimo fosse quello di salvare le persone in difficoltà. Lo ha fatto con tanti, ma poi pretendeva, anche senza troppe parole. A volte ha preso anche degli abbagli, come capita in tali circostanze, ma non ha mai cambiato atteggiamento. E così ha creato un entourage di collaboratori fedeli, disponibili e che vedevano in lui il personaggio autorevole, che dettava le regole che andavano rispettate”.

Mi viene da chiederti com'era nei rapporti con i fornitori...

“Negli acquisti e nella selezione delle forniture, eravamo sempre insieme e giocavamo a essere soci. Lui era il buono della situazione e a me spettava il ruolo di duro, di rigoroso. Ci completavamo a vicenda. Ma aveva le sue strategie: nei rapporti con i fornitori come banche e assicurazioni preferiva incontrarli in azienda. Invece, quando voleva acquistare o affittare una vigna, allora andava a casa di chi vendeva perché in questo modo era lui che decideva quando alzarsi per lasciare la trattativa. E devo dire che la sua strategia ha sempre dato ottimi risultati. Così, abbiamo fatto insieme tutte le principali acquisizioni e per me è stata un'esperienza molto formativa”.



La cresta della collina di Valmaggiora



PARTE TERZA

Luciano Sandrone nel suo lavoro



Mi manca quel compagno di lavoro più vecchio di me che mi trattava alla pari

I ricordi di Andrea Alessandria, il cantiniere di Luciano

Nato nel 1977 a Novello dove risiede, Andrea Alessandria ha iniziato a collaborare con Luciano a luglio 1999. Tra di loro il primo incontro è avvenuto nella primavera di quell'anno. Ed è stato subito un incontro pieno di complicità e di coinvolgimento.

Nel 1999, quando Andrea ha conosciuto Luciano, la prima impressione è stata quella di avere davanti un uomo deciso, a suo modo sbrigativo, sempre indaffarato. Non stava fermo un attimo. Subito subito, quel modo di essere lo intimoriva. Poi, dopo averlo un po' frequentato, l'impressione si è modificata e Luciano è diventato socievole, coinvolgente. Proprio quello che cercava.

“Sul lavoro come nel tempo libero – ricorda Andrea – Luciano non mi ha mai fatto sentire un dipendente. Per lui ero il suo collaboratore. E, poi, mi faceva appassionare al lavoro: con lui c'era un dialogo costante, mi spiegava perché avrebbe fatto in un certo modo e mi chiedeva se ero d'accordo. Lavorare con lui era stimolante come una scommessa da giocare fino in fondo”.

Agli occhi di Andrea Luciano era semplice ed essenziale: *“Non l'ho mai sentito vantarsi per ciò che aveva fatto nella vita. Sapeva di aver creato una realtà produttiva importante e ammirata, ma quel pizzico di orgoglio se lo teneva per sé”.*

Negli ultimi tempi, sovente bastava che si guardassero in faccia per capirsi al volo e trovare la soluzione da percorrere.

C'è stato un regalo di Luciano che ti ha fatto particolarmente piacere?

“Come no. – risponde con prontezza Andrea – Era il luglio del 2009 e io mi stavo preparando al matrimonio. Visto il bel rapporto che si era creato tra noi, avevo chiesto a Luciano di farmi da testimone. Ma, a pochi giorni dal matrimonio, scoprii



che era partito all'improvviso per l'Inghilterra. Ero preoccupato. Temevo che non arrivasse in tempo per la cerimonia. Perciò chiedevo spesso a Luca e a Barbara rassicurazioni in merito. Entrambi mi tranquillizzavano. Poi, un paio di giorni prima del matrimonio, ricevetti una telefonata da Luciano stesso, nella quale mi diceva di essere bloccato a Londra e di temere di non rientrare in tempo per il matrimonio”.

Andrea era preoccupato e così – dopo l'ennesima richiesta di conferme a Barbara e a Luca – aveva capito che la situazione non era facile: Luciano sarebbe potuto anche non tornare in tempo. Ma Luca lo tranquillizzò: *“Se Luciano non arriverà in tempo, ti farò io da testimone”.*

“Il primo agosto, il giorno del matrimonio, - ricorda Andrea – appena conclusa la funzione religiosa, con la mia sposa e gli invitati eravamo sul sagrato della chiesa a festeggiare. A un tratto, è apparso in cielo un piccolo aereo, un ultraleggero che volteggiava sulla chiesa. Poco alla volta il bimotore si abbassava e a un certo punto da quel velivolo sono cominciati a cadere su di noi fiori, caramelle e altri oggetti festosi. Capii che su quel piccolo aereo c'era Luciano. Guidava il bimotore e gettava fiori e caramelle sul nostro matrimonio. Altro che viaggio in Inghilterra. Luciano aveva architettato quella messinscena per festeggiare il mio matrimonio nel modo più inaspettato”.

Andrea sapeva che Luciano era appassionato di volo e che stava imparando a guidare quei piccoli aerei e prendere il brevetto da pilota. Ma non avrebbe mai pensato che Luciano potesse usare la sua passione per fare una sorpresa così bella a lui e alla sua famiglia.

Con Luciano lavoravi soprattutto in cantina o anche in vigna?

“Bisogna fare una premessa; – precisa Andrea – Luciano amava molto il suo lavoro, ma se avesse potuto scegliere tra vigna e cantina avrebbe certamente preferito la prima. La vigna era il suo ambiente ideale, lì si sentiva realizzato, soprattutto per il collegamento stretto che c'era con la natura. Conosceva le sue vigne a una a una e le sapeva ben interpretare. Amava lavori come la potatura e la legatura, ma anche la potatura verde (scarzolata) non gli dispiaceva. A partire dal 2006-2007 la sua presenza in vigna si è un po' diradata. Aveva tanti altri impegni e non solo in cantina. Ma questa limitazione lo rattristava. Sentiva la mancanza di quei momenti all'aria aperta e in mezzo alla natura”.

Andrea Alessandria



A tua memoria, ricordi qualche espressione di Luciano divenuta proverbiale?

Andrea si fa serio e riprende il racconto: *“Negli ultimi anni, la salute lo metteva in difficoltà. Ricordo una sua riflessione emblematica: «Certo che in questa azienda ne abbiamo fatto di fatiche...». Per me è stato il riconoscimento più grande. È valsa più di una liquidazione...”.*

Ma non è tutto qui. Andrea prosegue: *“Luciano era talmente coinvolto nel suo lavoro, che ogni anno - in vista della vendemmia – amava dire: «Sta per arrivare la festa della vendemmia!!!». Era davvero così. Ogni volta, in quel periodo facevamo tanta fatica, lavoravamo sette giorni su sette per un paio di mesi, ma comunque era una festa. E non solo perché portavamo a casa i frutti di un anno di lavoro, ma perché ogni volta creavamo qualcosa di irripetibile”.*

Non c'era occasione di lavoro nella quale Luciano non tenesse un atteggiamento positivo. Magari faceva molta fatica, ma affrontava ogni situazione con un atteggiamento costruttivo. *“Pensa che ogni volta, – precisa Andrea – prima di chiamare o interpellare il tecnico o il meccanico di turno, Luciano preferiva vederci chiaro. Si metteva d'impegno e, con tanta pazienza, smontava il pezzo o la macchina*



L'ultraleggero di Luciano in volo sulla chiesa di Novello

interessata dal guasto e cercava di capirne di più. Solo a quel punto chiamava il tecnico. Così sapeva già dove era il problema. In quelle occasioni, mi diceva: «Se il lavoro ce lo facciamo noi è sempre meglio...». Come dargli torto?».

Ulteriore considerazione: *“Da quando Luciano non c'è più, spesso mi sento spaesato. Mi manca quel compagno di lavoro più vecchio di me che mi trattava alla pari. Ogni volta mi stupisco nel considerare quanto lavoro facesse e mi intristisco nel pensare che tutte le sue conoscenze se ne sono andate con lui”.*

Un'ultima cosa: c'è un vino di Luciano che ti stupisce quando lo assaggi?

“Tra tutti i suoi vini – precisa Andrea – mi affascina sempre il Nebbiolo d'Alba Valmaggione. Lavoro da tempo sui Nebbioli da Barolo, ma l'incontro con il Roero mi ha rivelato una realtà particolare, a suo modo differente. È sempre un Nebbiolo, ma quel Valmaggione mi svela una delicatezza che altrove non c'è, non nel Barolo e nemmeno nel Barbaresco. E poi con la fatica che si fa ogni giorno a coltivare quella vigna, il calice di Valmaggione con la sua eleganza ogni volta mi rassicura, mi emoziona e mi gratifica. Non è un Barolo, ma vale la pena conoscerlo”.



Luciano e la sua passione per la montagna

Luciano, la voglia incontenibile di migliorarsi

I ricordi di Mario Ronco, l'enologo-consulente dell'Azienda

Monferrino di origine e di residenza (vive a Moncalvo, in provincia di Asti), Mario Ronco è l'enologo della Cantina Luciano Sandrone. Dopo otto anni di preziose esperienze professionali, nel 1998 Ronco ha iniziato a collaborare con Luciano Sandrone e con il fratello Luca, di cui era stato compagno di scuola ai tempi dell'Istituto Tecnico Enologico Umberto I di Alba.

“Luciano l'ho conosciuto – esordisce Mario Ronco – nel 1998, quando sono approdato nella sua azienda come enologo consulente. Di lui sapevo della passione per il Barolo e del desiderio di produrne di qualità assoluta grazie ai dialoghi che avevo avuto con suo fratello Luca, che era stato mio compagno di classe all'Enologica. Di persona, però, non lo avevo mai incontrato. Quando ci siamo conosciuti, ho visto in lui un uomo dinamico e attento alle opinioni altrui. Aveva le sue idee, sapeva come comportarsi nelle situazioni produttive più svariate, ma voleva conoscere anche la soluzione che gli poteva prospettare chi gli stava a fianco. Per questo, Luciano ti dava fiducia, ti ascoltava, non faceva differenze per età o per rango. Era pronto e disponibile a confrontarsi con tutti. Ma poi ti metteva alla prova”.

Cosa ti è rimasto impresso del suo carattere e del suo modo di fare?

“Luciano era una persona molto educata e giudiziosa. Ma nel contempo era diretto e deciso nel modo di fare e nel rapporto con gli altri e per questa ragione poteva anche apparire brusco. Certo, pretendeva, ma lo faceva nel modo giusto, valorizzando le persone e riconoscendo a tutti i loro meriti. Questo suo modo di fare mi è sempre piaciuto parecchio”.

Nella tua veste di consulente ti sei rapportato e confrontato con tanti produttori. Che cosa hai apprezzato di più di Luciano dal punto di vista professionale?



“Ciò che mi ha sempre affascinato era la sua voglia incontenibile di migliorarsi. Di natura era molto curioso, ma questo suo desiderio di sapere e capire non era fine a sé stesso, ma finalizzato a migliorare il suo lavoro in vigna e in cantina. Non si accontentava del sentito dire o dell'apparenza. Voleva verificare di persona. Per questo abbiamo fatto tanti viaggi insieme, soprattutto finalizzati a capire come si lavorasse nelle grandi zone vitivinicole del mondo e poi agire di conseguenza. Siamo stati tante volte in Francia, in particolare nelle regioni più organizzate come la Borgogna, il Bordolese, l'Alsazia e la Champagne; e poi nella Ribera del Duero in Spagna, in Israele, in Libano, in Georgia, Ungheria, Porto, Mosella, senza trascurare le migliori realtà vitivinicole italiane”.

Un ricordo di questi viaggi così esplorativi?

“Te ne potrei raccontare mille di situazioni, ma mi limito a quella che per me è rimasta la più emblematica: era il 2008 e il mondo della vite e del vino a livello europeo aveva dovuto affrontare una situazione fitosanitaria difficile. Volendo capire come fosse la situazione in Borgogna, Luciano volle rendersene conto di persona. Così, un mattino di quel settembre partimmo prestissimo e andammo in Borgogna. Così, abbiamo capito come anche in Borgogna i problemi



Viaggio in Mosella. Luciano con Egon Müller e Mario Ronco

fitosanitari fossero stati pesanti e come i produttori di quella regione avessero lavorato per tenere a bada quelle situazioni così negative. Nei confronti con i produttori di altre zone mi ha sempre impressionato l'apertura mentale di Luciano. In ogni luogo, cercava spunti per migliorarsi. Anche in zone viticole non in correlazione con i suoi vini. Mi spiego meglio: per un produttore di Barolo è ovvio studiare i rossi della Borgogna; invece può apparire più arduo apprendere qualcosa dalla Mosella o dall'Ungheria. Significa guardare il mondo del vino da una angolazione diversa. Pertanto, ogni volta Luciano valutava le operazioni di cantina o di vigneto cercando di capire se ce ne fossero che si sarebbero potute applicare anche in Langa”.

So che Luciano era curioso anche a tavola e attento alla cucina di altri territori...

“Nei nostri viaggi qua e là per il mondo del vino Luciano ha sempre rivelato una grande attenzione per le varie cucine che incontravamo. Magari andavamo a dormire in posti semplici e alla buona, ma per il mangiare abbiamo sempre fatto scoperte interessanti. Sia che fossero locali con stelle Michelin o qualificate recensioni, sia che si trattasse di posti sconosciuti ai più ma dove la cucina del territorio aveva una bella interpretazione. Non so come facesse a scoprirli, ma anche in questo la sua curiosità era tale che ti riservava sempre delle sorprese”.

E come traduceva in concreto del suo lavoro la sua voglia infinita di migliorarsi?

“Non c'erano segreti o ricette miracolose. Insieme abbiamo fatto un'infinità di prove e verifiche tanto in vigneto quanto in cantina. L'obiettivo era sempre lo stesso: trovare la soluzione più adatta a migliorare la qualità e la piacevolezza del vino. In lui non c'era la frenesia di primeggiare, ma solo quella sana voglia di migliorarsi e incrementare la qualità del prodotto finale. Avere il dubbio, diceva, alla fine fa crescere. Come non dargli ragione?”.

Borgogna. Alessia e Luciano con un magnum di Romanée Conti





Nel lavoro come nella vita, Luciano era puntiglioso, preciso e orgoglioso di ciò che faceva

I ricordi di Roberto Vezza, un lungo cammino con Luciano

Roberto Vezza è nato nella Regione Conforzo in comune di Diano d'Alba, ma a un tiro di schioppo da Grinzane Cavour. Classe 1952, è cresciuto in una famiglia contadina legata alla viticoltura e così ha ben presto capito che la Scuola Enologica di Alba era quella più adatta al suo carattere e alle sue aspettative. Diplomato enologo nel 1972 – annata critica, nella quale non erano stati prodotti né il Barolo e neppure il Barbaresco – dopo alcune esperienze professionali nel settore, a settembre del 1977 è approdato alla Marchesi di Barolo a Barolo. In questa cantina ha trovato come cantiniere Luciano Sandrone, che era lì da qualche anno.

“La prima volta che ho incontrato Luciano – esordisce Roberto Vezza – ho trovato un ragazzo un po' nervoso, per certi versi un po' disorientato. Sembrava che non fosse soddisfatto del suo lavoro e, con il passare dei giorni, ho capito il perché. Sul lavoro come nella vita Luciano era puntiglioso, preciso, orgoglioso di quello che faceva, ma in azienda c'erano alcune carenze tecniche che andavano risolte e, prima che arrivassi in azienda, aveva la sensazione che nessuno se ne fosse reso conto. Al mio arrivo in Marchesi di Barolo aveva contribuito l'Enol. Renato Ratti, che allora dirigeva il Consorzio del Barolo e del Barbaresco. Dopo alcuni mesi, vennero chiarite le competenze professionali: a me venne affidato l'incarico di direttore tecnico, a Luciano quello di cantiniere. Ci guardammo negli occhi e capimmo che avremmo dovuto lavorare sodo per orientare l'azienda verso la migliore situazione organizzativa e produttiva. Ma siccome il lavoro non faceva paura né a me né a Luciano, in breve trovammo la strada giusta. È in quel momento che ho conosciuto il “vero” Luciano. Degustavamo insieme i vini, individuavamo gli spazi di crescita e trovavamo in fretta le soluzioni più opportune. Mi accorsi che Luciano aveva un'ottima



preparazione, anche se aveva fatto solo l'Avviamento. Aveva sopperito alla mancanza di una scuola specifica con una preparazione da autodidatta fatta sui libri che si era acquistato e letto con attenzione. Mi resi conto di avere con me un cantiniere che aveva una competenza superiore alla media”.

Hai qualche ricordo più specifico di quel periodo?

“I ricordi sono tanti – precisa Roberto – anche perché quello era un periodo ancora embrionale di quello che sarebbe poi stato il rinascimento del settore vitivinicolo in Langa e Roero. Vedendo le cose con gli occhi di oggi, sembra quasi impossibile che allora non si riuscisse a far dialogare la vigna con la cantina. Eppure era così: ognuno andava avanti per conto suo. La vigna produceva la materia prima, ma non sapeva se andava bene per la cantina. Sarebbero dovuti passare ancora alcuni anni per arrivare alla gestione del vigneto finalizzata alla qualità delle uve e dei vini. Altro che diradamenti! Allora i terreni più fertili producevano ben più del massimale consentito dai vari disciplinari, ma sembrava che andasse bene così. D'altronde, i vinificatori non erano disponibili a pagare in modo adeguato le uve e allora il



La cura delle barbatelle per il Barolo Vite Talin

viticoltore sopperiva al prezzo unitario troppo basso con l'aumento della quantità per ettaro. Dai dialoghi che avevo quotidianamente con Luciano era chiaro che entrambi avremmo saputo cosa fare, ma bisognava trovare gli argomenti giusti per convincere non solo i viticoltori, ma anche coloro che producevano e vinificavano in proprio. È stato un lavoro lungo e faticoso, durato una decina di anni, ma alla fine avere le idee giuste ci ha permesso di trovare le soluzioni più adeguate”.

Che cos'è che ha finalmente fatto cambiare idea?

“A questo riguardo, gli anni Ottanta sono stati determinanti. È vero che a metà di quel decennio, nel 1986, sarebbe scoppiato il grave scandalo del metanolo, ma quello è stato solo la punta dell'iceberg. La fase del rinnovamento oramai era avviata anche perché proprio in quel periodo si stava affacciando sulla scena del settore vitivinicolo albese una generazione di figli di viticoltori, che cominciavano a guardarsi attorno e a chiedersi come mai in Francia, più precisamente in Borgogna, i vini venissero venduti a prezzi ai quali noi non eravamo capaci. Così, insieme a Renato Ratti, Massimo Martinelli e tanti altri, abbiamo realizzato tanti viaggi di studio in Borgogna. Furono viaggi illuminanti che ci fecero capire che da un lato bisognava fare le cose per bene, sia in vigna che in cantina, senza scorciatoie. E dall'altro bisognava mettersi d'accordo e parlare tutti lo stesso linguaggio, senza criticarsi o contraddirsi a vicenda. Inoltre da quei viaggi abbiamo imparato che bisognava fare vini più eleganti. Non era il caso di generare dei Barolo troppo ricchi di tannino che avrebbero avuto bisogno di anni per trovare la loro armonia. Bisognava fin da subito creare vini finalizzati all'armonia e all'eleganza”.

Dal tuo racconto s'intuisce che tu e Luciano siete cresciuti insieme. Sbaglio?

“Non sbagli assolutamente. – ribadisce Roberto – Luciano e io siamo davvero cresciuti insieme e in modo sincronico. Lo abbiamo fatto nel lavoro svolto alla Marchesi di Barolo, di cui entrambi eravamo orgogliosi. Poi lo avremmo fatto nelle nostre due cantine: lo stimolo professionale e imprenditoriale è stato importante per entrambi e insieme abbiamo fatto percorsi estremamente virtuosi, che hanno fatto il bene delle aziende dove abbiamo lavorato. Nessun problema che incontrassimo sul nostro cammino ci spaventava. Bisognava solo trovare le soluzioni giuste e rintracciare i collaboratori più affidabili per aiutarci a risolverli”.

Bottiglie nude in affinamento in catasta



Vedendolo adesso nei ricordi, com'era Luciano sul lavoro?

“Innanzitutto – ricorda Roberto – Luciano era innamorato del suo lavoro e lo eseguiva con entusiasmo ovunque fosse: era così in Marchesi di Barolo, ma poi lo è rimasto nella sua cantina. Inoltre, Luciano sapeva fare tante cose in contemporanea. Non solo, se il lavoro non costava sacrificio per lui non aveva valore. Dell'importanza di Luciano ti rendevi conto non tanto quando era al lavoro, ma in quei pochi momenti in cui non c'era. E lui c'era sempre: in Marchesi di Barolo, durante la vendemmia, era sempre disponibile e te lo trovavi in cantina anche il sabato o alla domenica quando gli altri se ne stavano giustamente per conto loro”.

Mi racconti qualcosa del carattere di Luciano?

“Luciano – ricorda Roberto – aveva una personalità forte, importante, che in certi frangenti poteva farla apparire difficile nel suo modo di fare e di essere. Ma bisognava sapersi rapportare con lui e in questo io non ho mai incontrato problemi. Nel lavoro aveva bisogno che la sua presenza contasse qualcosa perché era orgoglioso di



Luciano alle prese con i lavori di cantina

ciò che faceva. Ma in un rapporto equilibrato non c'erano problemi perché Luciano era trasparente e diretto. Tutto il resto, compreso quel carattere che alcuni descrivevano come rude e scontroso, era più apparenza che altro”.

Hai avuto modo di frequentare Luciano anche fuori dal lavoro. Com'era nelle occasioni di svago?

“Tante volte – Roberto si fa serio e quasi si commuove – abbiamo trascorso delle giornate intere senza lavoro. Andavamo volentieri a pescare insieme. Era una passione comune. In queste occasioni si andava soprattutto in montagna e passavamo veri momenti di relax. La pesca era la scusa per stare insieme. Poi si finiva a mangiare qualcosa, stappare qualche bottiglia. Ricordo che una volta siamo andati al Lago Superiore in Valle Po. Io avevo la passione dell'immersione subacquea e in quella circostanza Luciano mi ha aiutato a portare in quota le bombole di aria compressa per l'immersione. Ricordo ancora adesso quel suo modo compassato, ma deciso di affrontare le cose anche quando non si trattava di lavoro. Prendeva tutto con impegno e la massima attenzione”.



Luciano e Roberto Vezza in montagna

Se ho ben inteso, avete continuato a frequentarvi con una certa assiduità anche quando Luciano ha lasciato la Marchesi di Barolo. Com'erano i vostri rapporti negli ultimi tempi?

“Con Luciano – ripensa Roberto – non avevamo appuntamenti fissi. Sapevamo a vicenda quali erano le nostre abitudini. Ad esempio, lui sapeva che ogni mattina io andavo a fare colazione in un caffè a Gallo Grinzane e perciò ogni tanto me lo trovavo lì che mi aspettava o che arrivava all'improvviso. Erano momenti di serenità e relax per tutti e due. Parlavamo del più e del meno, commentavamo i fatti e le vicende che capitavano nel mondo del vino. Ci raccontavamo anche le modifiche che avevamo fatto sul lavoro o in cantina. Sapevo che sul lavoro lui pretendeva tanto, dagli altri ma anche da sé stesso. Ricordo per esempio che nella legatura delle viti voleva a tutti i costi che si usassero i vimini e allora cominciamo a ragionare sui pro e sui contro.

Negli ultimi anni, quegli incontri periodici al caffè si sono un po' diradati e mi hanno regalato un'immagine di Luciano sempre più provata. L'ho visto poco per volta invecchiare, sentirsi più affaticato, anche se nei suoi occhi c'era sempre quella meravigliosa luce di un tempo. Quell'immagine di Luciano che poco per volta diventava più vecchio mi è rimasta nel cuore e la porto con me come il ricordo di un amico che mi è stato vicino per tanti anni”.

Indice

L'eredità di un animo buono e determinato	Pag. 5
Luciano Sandrone, il produttore che sapeva ascoltare	» 7
PARTE PRIMA - IL RACCONTO	
In principio	
Le origini, i primi anni, l'adolescenza, la gioventù	» 11
La gioventù	
Il primo lavoro e le prime soddisfazioni	» 23
La scelta	
L'esperienza maturata sul campo e la produzione del primo Barolo	» 37
Il produttore	
Le vigne crescono e le bottiglie iniziano il loro giro del mondo	» 51
Il confronto	
I dialoghi in seno alla Confcoltivatori e il rapporto con gli altri produttori	» 63
La maturità	
Gli anni Novanta, il fascino di Valmaggione e la nuova cantina	» 75
Il successo	
Anno 2000, finisce un secolo; anzi un millennio: Si riparte da capo	» 93
La scommessa	
Vite Talin, quando l'intuizione e la caparbia si alleano	» 111
La realtà	
I vitigni, le vigne e i vini	» 123

PARTE SECONDA - LUCIANO SANDRONE IN FAMIGLIA

Luciano per me non aveva segreti	Pag. 151
<i>I ricordi di Mariuccia, sua moglie</i>	
Di Luciano mi manca tutto, anche i suoi silenzi	» 161
<i>I ricordi di Barbara, sua figlia</i>	
Nonno Luciano, una figura fondamentale	» 167
<i>I ricordi di Alessia, sua nipote</i>	
Vorrei creare un grande Barolo Chinato in memoria di mio nonno	» 171
<i>I ricordi di Stefano, suo nipote</i>	
Luciano, un'infinita sete di conoscere	» 175
<i>I ricordi di Luca, suo fratello</i>	

PARTE TERZA - LUCIANO SANDRONE NEL SUO LAVORO

Mi manca quel compagno di lavoro più vecchio di me che mi trattava alla pari	» 185
<i>I ricordi di Andrea Alessandria, il cantiniere di Luciano</i>	
Luciano, la voglia incontenibile di migliorarsi	» 189
<i>I ricordi di Mario Ronco, l'enologo-consulente dell'Azienda</i>	
Nel lavoro come nella vita, Luciano era puntiglioso, preciso e orgoglioso di ciò che faceva	» 193
<i>I ricordi di Roberto Vezza, un lungo cammino con Luciano</i>	

CONTRIBUTI

Il ricordo di Peter Dipoli	» 20
<i>Amico di una vita</i>	
Il ricordo di Bruno Ariano	» 26
<i>Consulente di fiducia per le macchine enologiche</i>	

Il ricordo di Fulvio Prandi	Pag. 42
<i>L'enologo-amico di Luciano</i>	
Il ricordo di Carlo Gai	» 54
<i>Imprenditore di successo nell'imbottigliamento dei vini</i>	
Il ricordo di Marcello Crini	» 66
<i>L'uomo che si divideva tra la banca e la ristorazione</i>	
Il ricordo di Maria Angela Cabutto	» 80
<i>L'erede di chi ha venduto a Luciano la prima vigna in Cannubi</i>	
Il ricordo di Massimo Camia	» 96
<i>Cuoco e ristoratore a Barolo</i>	
Il ricordo di Gabriele Cionini	» 114
<i>Autore dell'etichetta dei vini Sandrone</i>	
Il ricordo di Rolf, Trudi, René e Marianne	» 128
<i>Amici di lunga data di Luciano</i>	



FINITO DI STAMPARE
NEL MESE DI FEBBRAIO 2026
PER I TIPI DE
L'ARTISTICA SAVIGLIANO

