

VANNI

DI Corrado Benzio
FOTO Matteo Brogi



In questa enoteca storica convivono la tecnologia più moderna e le vecchie cantine del '200, i vini di tutto il mondo, i più nuovi, estremi, e i liquori d'antan, quelli messi da parte in attesa che tornino di moda. Qui Paolo Petrone brucia i tempi, va veloce e coltiva le sue passioni. Senza fermarsi mai.

Internet & terroir la ricerca estrema



Le splendide cantine medievali di Vanni. Nella pagina accanto, Paolo Petroni, il titolare

«Qui è perfetto per conservare i vini. Abbiamo stappato bottiglie di 40-50 anni fa e sono intatte. I clienti questo lo sanno»

La grande vetrata d'ingresso è sminuita dall'insegna, scritta con grandi "trasferibili" bianchi. E quel cartello di legno appeso all'esterno vi dice in quattro lingue (con tanto di bandierina nazionale) che sono visitabili le cantine medievali del negozio. L'impressione che se ne ricava è francamente corrotta da questi particolari che fanno pensare a un'ex bottiglieria trasformata in acchiappaturisti. Entrando, per scrupolo di appassionati di vino, s'immagina l'olio al tartufo in vendita e tanti fiaschi di vecchio Chianti in bella vista sugli scaffali. Forse per questo la scoperta e la felicità sono ancora più grandi. Si entra nella piccola bottega per metà occupata dal grande bancone di legno e si è subito circondati da scaffali alti fino al soffitto carichi di vini e distillati. Ma la sorpresa non è qui. Un vecchio arco in pietra

serena porta a una scala che conduce nell'antro di Bacco. Ecco la meraviglia dell'enoteca Vanni. Ecco le cantine medievali pubblicizzate dal cartello (che in realtà si è già dimenticato). Si tratta di 300 metri quadri di cantine con un'estensione lineare di circa 80 metri, dove riposano parte delle 55mila bottiglie con le quali Paolo Petroni, il giovane titolare (34 anni), vi racconta il passato e il presente del vino, italiano e non solo.

Una visita che è storica, enologica, o anche "solo" più semplicemente di piacere. Le cantine dalle volte a mattoncini non più alte di due metri e mezzo al colmo, si ramificano sotto il vecchio palazzo. Un paio di corridoi ciechi si aprono su stanze dove grandi fratini suggeriscono serate quasi carbonare di grandi degustazioni. Ci sono poi,



magnifiche, uniche, 4 enormi vasche in muratura datate 1802 per la raccolta dell'olio.

«La storia di questa bottega - racconta Paolo seduto nell'ultima stanza della cantina - inizia nell'Ottocento con la vendita di olio. Mio padre Giampiero e mia madre Giulietta Vanni arrivarono qui nel 1965: stiamo per compiere 40 anni di attività. Io non ero ancora nato e loro vendevano il vino sfuso. Si andava a Montalcino, a Montespertoli, a Certaldo ad acquistare il rosso. Dalle damigiane il vino si versava nei recipienti che portava la gente, ma s'imbottigliava anche, fiaschi con etichetta nostra».

Vicino alle damigiane papà Giampiero cominciò ad acquistare i Brunelli e i Barolo che già avevano fama fra i pochi appassionati in Italia. «Avevamo qualche Bordeaux francese, Champagne, le grande case toscane, dai Melini a Ruffino. Prima del boom degli anni Ottanta, il vino di qualità in Italia era questo». Poi arrivò la grande stagione della rinascita e, in contemporanea, il ragazzino che stava in bottega era cresciuto al punto di cominciare ad assaggiare i primi superuscan («A quell'epoca a prezzi ancora accessibili!»), a scoprire la visita in azienda, a prendere il treno per vedere, con un paio di amici, cosa fosse questo Vinitaly. Appeso alla parete il diploma di geometra, Paolo si mette a vivere il vino. «Faccio tantissima ricerca e tanta selezione - comincia a raccontare - visito aziende in continuazione, mi confronto con un paio di amici che uso come osservatori-assaggiatori, come fossimo una società di calcio, mi aggiorno attraverso riviste di tutto il mondo». Petroni usa "trucchi" incredibili. Come abbonarsi a una autorevole news-letter americana attraverso un amico di New York. «Gli arriva una settimana prima di noi - spiega - così se segnalano un vino nuovo, posso anticipare la prenotazione in azienda e battere la concorrenza. Ma il vero segreto dell'enotecario è uno solo: stappare tanto. Io in casa ho almeno una quindicina di vini in

ENOTECA VANNI | p.zza del Salvatore 7 | Lucca | tel. 0583 491 902
CHIUSO domenica
www.enotecavanni.com



contemporanea in assaggio». Si deve essere così veloci per battere gli altri venditori. Lucca non sembra una città dove Vanni abbia grossi competitor. Ma c'è il "problema Internet". Dentro queste mura che la Soprintendenza ai Monumenti ha datato al 1200 (quando i mercanti lucchesi vendevano la seta a mezza Europa e all'Islam), si lavora molto con Internet. «Abbiamo un sito con una lista di mille etichette. Attraverso la Rete vendiamo tanto vino - spiega Petroni - il sito è molto frequentato, viaggiamo sui 1.600 visitatori al mese. Noi spediamo con un imballaggio studiato da noi e che permette al cliente di avere il prodotto in perfetto stato. È una risorsa importante. Loro non devono immobilizzare capitali in cantina mentre possono avere subito le novità». Internet, servizio ai ristoranti... Non è solo passione, dun- ▶



L'enoteca, con l'insegna che realizzarono nel '65 i genitori di Paolo, nel centro di Lucca



«Il vero segreto dell'enotecario è uno solo: **stappare tanto**. Io in casa ho almeno una quindicina di vini in contemporanea in assaggio»

► que, ma anche necessità e lavoro duro. «Abbiamo grossi capitali investiti nella cantina - spiega - è necessario lavorare e il momento non è dei più facili». Tanto che Petroni sogna un wine bar, dove poter offrire i "suoi" vini. Che sono quali? «Oggi cerco la corrispondenza con il terroir, chiedo e propongo vini di carattere, magari con difetti ma che non siano fatti, come diciamo noi a Lucca, con lo stampino». A mo' d'esempio stappa un Testamatta di Bibi Graetz, un toscano fatto a Fiesole con sangiovese-canaiole-colorino. «Ha un giusto equilibrio fra la tradizione toscana e un vino cosiddetto moderno». E un buon rapporto qualità-prezzo che oggi è indispensabile. «Ma non voglio entrare nella polemica sui prezzi dei vini. Se ne è parlato anche troppo di questi tempi». Petroni vuol parlare invece di scelte («sulla Francia ho deciso di concentrarmi su una regione, la Borgogna,

anche perché amo molto il pinot nero»), di mode che non si possono non seguire («il biodinamico»), di una cantina che è rimasta come 100 anni fa. «Abbiamo solo rifatto l'impianto elettrico. Qui è perfetto per conservare i vini. Abbiamo stappato bottiglie di 40-50 anni fa e sono intatte. I clienti questo lo sanno. In più conserviamo il gusto per certe nicchie di mercato». Così accanto alle collezioni di grappe e whisky, papà Petroni ha la sua raccolta di grandi liquori di un passato glorioso: Galliano, Strega, Maraschino. «Lui è convinto che tornerà presto il loro momento». Nel frattempo Paolo Petroni non sta fermo. «Se ho pensato di mettere a fare il vino da solo? Non lo confesso neppure a me stesso, ma ogni tanto mi scopro a girare la campagna lucchese alla ricerca di un podere giusto. Chissà che già domani non accada...»