

Oltre la crisi del vino, l'azienda Brilùs scommette sul Pinot Nero e su un modello innovativo ispirato alle grandi Maison di Champagne

30 Marzo 2026

di **Patrizia Ferlini**



PAVIA – L'Oltrepò Pavese è una delle regioni vinicole più affascinanti e storiche della Lombardia. Terra di colline boschive e filari che producono più della metà del vino lombardo e ospitano la più vasta area di Pinot Nero in Italia, con una tradizione vitivinicola documentata fin dal XII secolo.



Questo territorio versatile spazia dai rossi fruttati come la Bonarda alle bollicine Metodo Classico Docg, fino a vini più rari e complessi. In questo contesto, nel comune di Montù Beccaria, nasce Brilùs, realtà che interpreta il patrimonio locale con vini raffinati e identitari, ponendo il Pinot Nero al centro della propria visione enologica.

Brilùs nasce circa cinque anni fa dall'idea di quattro amici legati al territorio dell'Oltrepò Pavese da esperienze e relazioni, sia personali che collettive. "Da una chiacchierata durante un aperitivo, è emersa la voglia congiunta di intraprendere una sfida nuova, collettiva, con un obiettivo preciso", racconta a *Virtù Quotidiane* **Sara Laurendi**, socia dell'azienda.

Il gruppo ha visto nel territorio dell'Oltrepò un potenziale ancora poco valorizzato e la possibilità di raccontarlo in una chiave nuova, diversa da quella del passato. Il vino, per loro, diventa così il primo strumento di un racconto più ampio, capace di mettere in luce le eccellenze di una zona troppo spesso bistrattata o poco conosciuta.

"Uno dei primi aspetti emersi con molta chiarezza sia da subito è stato il valore dato dalla complementarità delle nostre esperienze pregresse e competenze maturate in ambiti diversi ma affini al mondo del vino. Tutti accomunati da una forte passione per i viaggi, l'enogastronomia e le culture, abbiamo seguito nel tempo strade professionali diverse che oggi ci rendono una squadra eterogenea e completa".

Sara, calabrese trapiantata a Milano, sommelier Fisar per passione, ha costruito una lunga carriera nelle vendite e nel marketing strategico all'interno di multinazionali del settore gastronomico. **Alberto Varesi**, cresciuto in Oltrepò, lavora da sempre nel settore beverage grazie all'azienda di famiglia specializzata nella distribuzione di alcolici a livello nazionale ormai arrivata alla terza generazione, e rappresenta il legame diretto con il territorio.

Luca Galmozzi è un appassionato antropologo e geografo, ma anche imprenditore nel settore del ghiaccio alimentare per il canale horeca, esperienza che lo espone ad una conoscenza profonda seppur indiretta del mondo del consumo del vino. **Amedeo Pagnotta** arriva dal mondo delle grandi aziende, sia di prodotto che di consulenza, e porta con sé un'esperienza solida nella gestione di progetti complessi, che gli permettono di essere il motore imprenditoriale del team.



“Queste esperienze diversificate e complementari ci consentono giornalmente di osservare il mercato da più prospettive, senza i limiti che spesso nascono da una visione esclusivamente e strettamente vitivinicola. Allo stesso tempo, riconosciamo di non avere competenze dirette in ambito agricolo e per questo abbiamo scelto da subito di integrare nel team chi conosce davvero la terra e i processi vitivinicoli, come il nostro enologo professionista che è parte integrante del progetto”.

Brilùs inizia il suo percorso con il vitigno simbolo del territorio, il Pinot Nero. Di origine francese e considerato tra i più eleganti e nobili al mondo, il Pinot Nero trova nell’Oltrepò Pavese la terza area di maggiore vocazione a livello globale, dopo Borgogna e Champagne, e la prima in Italia.

“Il vitigno è adatto anche alla vinificazione in rosso, ma per noi di Brilùs, la sua versione

spumantizzata è quella che merita di diventare il biglietto da visita della zona, in quanto la più adatta al mercato fortemente in evoluzione ma anche la più distintiva di questo terroir”.

In Brilùs, la sostenibilità non è un’aggiunta, è il punto di partenza. “Ogni nostra scelta nasce dall’idea che prendersi cura della terra significhi anche rispettarne i tempi, proteggerne le risorse e restituire più di quanto si prende”.

“Dalla vigna alla bottiglia, lavoriamo per ridurre l’impatto ambientale e costruire un modello di produzione circolare e responsabile. Collaboriamo con aziende agricole che adottano pratiche di viticoltura sostenibile e rigenerativa: uso limitato di trattamenti chimici, rispetto della biodiversità, gestione oculata dell’acqua e lavorazioni del suolo minime per favorire la salute del terreno e delle piante. Perché un terreno vivo dà vita a vini più veri”.



“Parte delle nostre vendite sarà destinata a progetti di riforestazione e piantumazione locale, per compensare le emissioni residue e contribuire attivamente alla rigenerazione degli ecosistemi. Per noi, fare spumanti autentici e territoriali significa anche custodire il territorio che li rende possibili”.

I quattro amici partecipano attivamente alle fasi di coltivazione, vendemmia e vinificazione, ma diventano proprietari del prodotto dalla fase di affinamento sui lieviti in poi, gestendo in totale autonomia la sboccatura e, grazie al supporto dell'enologo, anche lo sviluppo della liqueur d'expédition.

“Il processo del Metodo Classico ci permette, infatti in questa fase, di dare ai vini la nostra impronta distintiva che li rende del tutto unici nello stile. Questo modello di business, innovativo in Italia, è in realtà già consolidato in Champagne, dove grandi Maison come Krug lo portano avanti da decenni con ottimi risultati”.

I vini principali, Scintilla ed Estro, incarnano due profili diversi. Anche se i processi a cui le due etichette vanno incontro sono simili, compreso il lungo affinamento sui lieviti di almeno 36 mesi, i prodotti finali che ne derivano hanno caratteristiche proprie e distintive. “In primis per il fatto che i vitigni in cui vengono coltivate le uve alla base sono diversi e così a seguire i processi sono adattati per ottenere due volti dell'Oltrepò pavese differenti e adatti ai diversi gusti o situazioni di consumo”.

Arriva poi il momento in cui hanno deciso di avviare il progetto. A causa di vari fattori sociali ed economici, il vino si trova in un momento di complessa trasformazione, caratterizzata dal calo dei consumi e da una significativa sovrapproduzione.



“Questo purtroppo si traduce spesso in una chiusura alla novità da parte di distributori/ristoratori ed enotecari, che decidono di reagire all’incertezza del momento, riducendo i rischi, azzerando l’innovazione e optando per confermare strade già battute, dare spazio a vini che hanno già mostrato di essere apprezzati e di avere i numeri per andare avanti”.

www.virtuquotidiane.it Oltre la crisi del vino, l’azienda Brilùs scommette sul Pinot Nero e su un modello innovativo ispirato alle grandi Maison di Champagne

“Il futuro è caratterizzato da sfide importanti, che vogliamo intraprendere con la grinta e il coraggio che ci contraddistinguono. Il lavoro costante sul nostro portafoglio prodotti va nella direzione di poter allargare l’assortimento per poter far conoscere nuove gemme dell’Oltrepò pavese. Insieme a questo, stiamo lavorando parallelamente a rafforzare la nostra presenza sul mercato italiano, coprendo nuove aree geografiche, e ad avviare la strada dell’export, dove il Metodo Classico Italiano può ancora sorprendere. Quest’anno, per la prima volta, saremo presenti al Vinitaly”.

Il progetto dei sogni resta quello di “dare una casa” a Brilùs in cui accogliere esploratori pronti a scoprire il territorio dell’Oltrepò pavese e in cui accompagnarli verso esperienze immersive di enoturismo.