

Le vite parallele di Tignanello e Sassicaia, rinunciare a qualcosa per bere grande è un dovere

11 Novembre 2023



MERANO – Nessun confronto, nessuna comparazione, solo un percorso attraverso le storie parallele di due vini simbolo dell'Italia nel mondo. La degustazione di tre annate di Tignanello e Sassicaia alla presenza di **Albiera Antinori** e **Priscilla Incisa della Rocchetta**, al castello principesco di Merano (Bolzano) nell'ambito del **Wine Festival**, è stata un'occasione più unica che rara per viaggiare nella storia di **due famiglie che hanno contribuito a scrivere quella dell'enologia italiana**.

In degustazione le annate 2018, 2008 e 1990, tutte in formato magnum, sia per il Tignanello – Sangiovese, Cabernet Franc e Cabernet Sauvignon – sia per il Sassicaia – Cabernet Sauvignon e Cabernet Franc – che hanno dimostrato straordinaria longevità.

“Due prodotti, due realtà che si incrociano perché nascono nello stesso periodo – la fine degli anni Sessanta – e in un ambito familiare allargato e hanno le loro vite parallele in due zone diverse ma tutte e due con l'obiettivo della ricerca della qualità e della territorialità”, racconta Albiera Antinori, della famiglia proprietaria di Tenuta Tignanello a San Casciano in

Val di Pesa (Firenze), nel cuore del Chianti Classico, ripercorrendo la storia di due prodotti precursori dell'assemblaggio di vitigni internazionali e autoctoni, il cosiddetto taglio bordolese che all'epoca usciva dal modo canonico di far vino in Toscana.

“La ricerca della qualità, la costanza e la serietà sono delle armi imbattibili per arrivare a un percorso di quaranta-cinquant'anni che consolida e conferma la grande potenzialità delle zone di elezione d'Italia e della Toscana”, questo insegnano, secondo la Antinori, i due iconici vini.

“I prossimi cinquant'anni? Saranno di consolidamento di quello che abbiamo fatto fino ad ora”, dice Incisa della Rocchetta, di Tenuta San Guido a Bolgheri, frazione di Castagneto Carducci (Livorno), nipote di **Mario**, nobile piemontese che nel Dopoguerra intuì le potenzialità di questa zona, “sempre con lo sguardo all'innovazione e a mantenere saldi i nostri principi, l'interesse per la biodiversità e l'ambiente, lavorando sempre per consolidare la qualità dei nostri vini”.

E se per Priscilla Incisa della Rocchetta “il cambiamento climatico è una grossa preoccupazione per tutti, nella nostra zona abbiamo la fortuna di essere vicino al mare quindi avere un clima più mitigato ma chiaramente è un tema di cui parliamo quotidianamente”, per la cugina Albiera Antinori “è evidente che le condizioni sono sempre più estreme, quasi tropicali e abbiamo il vantaggio che la vite è una pianta che si adatta abbastanza facilmente, troveremo via via delle soluzioni a seconda di come andrà”.

Nella fase in cui il vino fa difficoltà ad essere apprezzato – e acquistato – dai più giovani, alle eredi delle due casate che portano avanti le aziende italiane forse più famose al mondo, producendo vini però spesso inarrivabili per le tasche di molti, non si può non chiedere come si faccia ad avvicinare i ragazzi al vino: “Probabilmente dipende dagli interessi e forse anche dalla disponibilità economica”, ammette la Antinori, “ma i giovani sono molto interessati non solo a quel che c'è nel bicchiere ma a tutto il processo che porta ad avere grande qualità nel bicchiere, quindi io sono fiduciosa che i giovani saranno buoni supporter dei vini”.

“È molto importante dare la giusta comunicazione”, le fa eco Incisa della Rocchetta, “spiegare bene la territorialità dei prodotti e la storia che c'è alle spalle. Il vino sarà sempre un prodotto che attrae, non sempre ha delle fasce di prezzo adatte ai giovani, però possono imparare e crescendo possono approcciarsi a questi vini”.

Alle aziende meno note, e magari anche più giovani, di zone pure vocate, per guadagnare il successo le due suggeriscono “grandi biglietti aerei con promozione in giro per il mondo, per raccontare le nostre zone, le nostre filosofie, presentare i prodotti ed essere sempre più vicini

al consumatore”.

La sintesi più efficace è di **Oscar Farinetti**, che ha moderato l'esclusivo incontro preceduto da un brindisi di Dom Perignon 2013: “Antinori e Incisa della Rocchetta sono le due famiglie a cui si deve il passaggio del vino dal mondo delle commodity al mondo dei desideri”, dice.

“Portiamo a casa un messaggio di umiltà straordinaria”, riflette, considerando che anche con costi del genere – mai inferiori a 250,00 euro a bottiglia per Sassicaia e 130,00 per Tignanello – , sono vini democratici “perché non sono riservati solo ai ricchi ma agli appassionati, c'è chi risparmia su altro, automobili, vestiti o viaggi, e spende soldi in grandi vini! I ricchi che prendono un vino solo perché costoso, senza capirci un tubo, non mi interessano”.