

“Il vino naturale? Oggi è moda e purtroppo ci sono tanti aceti. Cibo instagrammabile? Fumo negli occhi”. Parola di Davide Di Nardo

10 Settembre 2025



CHIETI – “Siamo abituati a bere aceti e vini difettati che si fa fatica a chiamare vino. Naturale per me è il valore aggiunto del vino, ma un difetto resta un difetto, se mi dai un aceto non puoi chiamarlo vino”. Teatino doc, generazione boomer, **Davide Di Nardo**, enotecario di chiara esperienza, conta una laurea in sociologia e 8 anni spesi in progetti di integrazione internazionale per la nascente Comunità Europea.

Poi ha capito che vivere in grandi città non era nelle sue corde e in Abruzzo ha ritrovato la sua dimensione. Desiderio di autonomia e passione per il bio lo hanno spinto nelle braccia del Naturale. L’incontro fortunato con **Emanuele Giannone** di Porthos ha contribuito non poco a

resettare la sua bussola. Per dieci intense stagioni tra le antiche mura di Chieti, 5 tavolini e tanto bancone (la sua storica enoteca Terra Maja), Davide ha professato il suo credo per il bio e il naturale “prima che diventasse moda” come racconta a Vq.

In anticipo sulle tendenze che poi sarebbero dilagate, solo vini naturali e birre artigianali, taglieri selezionati con i formaggi artigianali di Scanno (L'Aquila) e stuzzicheria veg. Poi il Covid e la necessità di doversi reinventare. Da 4 anni a questa parte la decennale expertise Davide l'ha convogliata dietro il bancone di Scalo Merci. “Centro smistamento sapori” il calzante sottotitolo, un locale sui generis dall'estetica poco appariscente sito lungo lo Scalo a nord della stazione. Impresa condivisa con il socio maître **Antonio Parlangei**, rodato professionista della ristorazione con lo stesso accento (abruzzese) e motivata passione.

Di Nardo, come nasce Scalo Merci?

Questo posto insolito e molto informale nasce 4 anni fa tra un lockdown e l'altro stringendo i denti e credendo nell'idea di fare cultura enologica, far sapere che un altro gusto/qualità è possibile.

Come avete formalizzato la vostra scelta?

Col mio socio Antonio Parlangei, mio vecchio cliente da Terra Maja, abbiamo scelto di non avere identità precisa, odiamo le etichette. Così abbiamo coniato la definizione Centro smistamento sapori, un posto stile ferrovia con menu (tratte) parecchio articolato e aperto alle contaminazioni, solo vini naturali selezionati e carta di sostanza anche per i cocktail. Il genere wine bar- bistrot mi va stretto, mi sono ispirato a locali che ho conosciuto all'estero e che si cominciano a vedere anche al nord Italia.

Qual è la differenza sostanziale?

Qui da noi facciamo una fatica enorme a far passare l'idea che per mangiare e bere di qualità non si debba necessariamente andare in un fine dining. Oggi l'idea di cucina è più dinamica, la contemporaneità è più smart. In Abruzzo siamo condizionati dall'idea che per mangiare bene devi andare nel locale blasonato dove sei monitorato a vista dal cameriere, in alternativa hai la trattoria oppure arrosticini e pizza. In realtà se esco di casa vorrei mangiare qualcosa di diverso dalle pallotte cacio e uova o pasta e fagioli con tutto il rispetto. A me piace fare altro, abbinamenti particolari, e poche formalità, stile industrial, mise en place minima, non facciamo pagare il coperto. Insomma abbiamo tolto il fumo negli occhi della ristorazione, per noi devono parlare piatti e bicchieri, il contorno può essere più o meno bello ma non deve influenzare il gusto. Non scelgo un ristorante perché è bello ma perché il cibo

che propone è buono, un errore oggi diffuso, tutto deve essere instagrammabile, a noi l'apparenza non appartiene, il fumo negli occhi a noi non serve.

Qual è stata la risposta in questi 4 anni di attività, lavorando solo la sera dall'aperitivo in poi e restando chiusi nelle festività?

Non ci lamentiamo, abbiamo una bella nicchia di clienti. Lavoriamo più con Pescara che con Chieti a dirla tutta, nemo profeta in patria. Qui in zona c'è ancora la mentalità del piatto stracolmo a piccoli prezzi, Chieti è una città arroccata su un colle e conservatrice nell'animo, l'innovazione è guardata con scetticismo. Ma non c'è solo questo, lo Scalo è zona di passaggio, molti professionisti che gravitano nella zona industriale si fermano qui. Lavoriamo molto anche con chi arriva dall'hinterland con nostra grande sorpresa, evidentemente a casa mangiano ottime sagne e ceci e quando escono hanno voglia di sperimentare.

La proposta beverage è il fiore all'occhiello della vostra insegna

È importante. Tra bianchi, rosati, rossi e orange si contano 3-400 etichette, faccio fatica a dire un numero preciso poiché mi piace variare. Ai vini che ho perennemente in carta e rappresentano i nostri punti di forza come gli abruzzesi Praesidium e Caprera, i Soave di Pieropan, i Barbera e Dolcetto di Rocco De Carpeneto nell'Alto Monferrato, affianco tanto altro e faccio girare, ho una clientela che chiede novità.

Lavorate molto al calice?

Certo, è una prassi che riporto dal vecchio locale. Non impongo una carta impostata a prescindere, si stappa a gusto del cliente. Detesto quando vado in un posto e mi dicono a priori quello che c'è al calice. Posso capire che non troverò la bottiglia da 50 euro ma preferirei poter scegliere ed è ciò che propongo ai miei clienti. Ovvio che se alla mescita ho contemporaneamente 5, 6 etichette sto offrendo già un ventaglio ampio di scelta, devo essere bravo io a indirizzare. Ma fino a quel momento perché decidere di stappare in maniera pregiudizievole un vino piuttosto che un altro? C'è chi vuol bere un fruttato, chi un francese, chi secco e minerale, se ho un Traminer aperto e il cliente ama il Riesling mi permetto di proporlo. Di sicuro non butto vino, anche perché beviamo anche noi.

Come aggiornate la cantina?

Partecipando alle fiere di settore, Roma, Emilia Romagna, assaggiando direttamente quello che ci incuriosisce, altro bel modo è lavorare con listini orientati al naturale. Di fatto tutto quello che propongo riflette i miei gusti personali. Altro punto cardine che teniamo ben

presente è che n vino naturale non può essere mai uguale a se stesso: cambia la stagione, più piovosa, più siccitosa, cambia il momento in cui si raccoglie l'uva. Se il prodotto convenzionale è uniforme grazie a correttori che consentono la standardizzazione del prodotto, i vini naturali respingono in toto questa procedura e cercano stabilità/continuità/caratterizzazione anno dopo anno e perfino nel corso della stessa annata. C'è poi chi controlla l'evoluzione del prodotto con l'esperienza come può fare Praesidium oppure Emidio Pepe, e chi ha voglia di sperimentare tagli, tempi di fermentazione, controllo delle temperature e non come accade con le cantine più giovani. È un mondo estremamente dinamico con realtà di nicchia che spuntano come funghi dall'oggi al domani, ci si assumono tanti rischi eppure si va bypassando la figura dell'enologo e questo non è un bene. Certo non si può pensare che si fa il vino spremendo l'uva e lasciandola fermentare, di fatto il mercato fa selezione e sulla lunga va avanti chi merita.

Come vede lo scenario abruzzese?

Anche in Abruzzo ci sono realtà emergenti, fortunatamente si è andati oltre il predominio assoluto delle due grandi uve (Trebiano e Montepulciano d'Abruzzo) e delle cantine sociali croce e delizia del territorio. Le cantine cooperative hanno fatto andare avanti l'economia di interi paesi della provincia ma non hanno mai permesso la crescita di vini di qualità importante, hanno fatto numeri, non selezione. Oggi si osserva l'emergere di piccoli produttori, giovani che ereditano terreni di famiglia e rimettono in produzione vigne abbandonate. Tra le realtà emergenti più interessanti per quanto mi riguarda segnalo Luca Paolo Virgilio con l'azienda agricola Caprera a Pietranico (Pescara) che vanta una delle antiche vasche rupestri presenti in zona. Propongo questa linea di vini con vero piacere.

Che spazio dà al mondo delle bolle?

In Abruzzo è in fase di partenza, è un mercato da esplorare e dove si può crescere va bene, certo ne passa per raggiungere la maestria di Veneto e Lombardia. Nella mia carta le bolle locali sono una piccola rappresentanza per quanto ottima, sono dell'avviso che bere locale è giusto ma bisogna approcciare altro, non limitarsi, solo assaggiando altro capisci pregi e difetti del tuo territorio. Personalmente amo i Franciacorta e se guardo alla Francia preferisco i crémant agli champagne (ma abbiamo anche quelli) perché li trovo un po' meno ruffiani e piacioni. Secondo me il vero futuro sono i vini spagnoli metodo Cava (simile allo champenoise). Non adoro la bolla aggressiva ma nel cava riesco ad apprezzarla. In generale il terroir della Spagna si presta e iniziano a esserne consapevoli, in più hanno un prezzo che noi non riusciamo più ad avere, sono molto competitivi, in espansione. Tutto costa meno in Spagna, è come l'Italia degli anni 70, per ora offrono buoni prodotti enoici con ottimo rapporto qualità prezzo, discorso che vale anche per pata negra e serrano rispetto al nostro

San Daniele.

Quanto è difficile sprovincializzare gusti e scelte di mercato?

Fortunatamente ho una clientela che chiede di assaggiare altro dal locale ed è un plus. In Abruzzo si vende meglio il locale, siamo conservatori, manca l'apertura mentale. La Toscana è l'unica ad avere capito come si vende e si valorizza il vino, vino toscano ovviamente, ma quando si siedono a bere i toscani non bevono toscano! Qui invece si rincorrono le Doc, a breve avremo la Villamagna. Ma, dico, un'uva Montepulciano che produco davanti al mare di Vasto (Chieti) come fa ad essere uguale a quello di Ofena (L'Aquila) o quello delle colline teramane? La Toscana invece, che produce per tre quarti uve sangiovese, poi imbottiglia Morellino di Scansano, Chianti, Rosso di Montalcino, scuole di produzione che cambiano i connotati del vino: vendono il marchio, e vendono il prodotto. Qui, se faccio tutto Montepulciano d'Abruzzo come spiego le differenze al cliente medio che non sa cosa sono le sottozone? La Francia fa parcellizzazione, racconta la particella del territorio, la Borgogna (più piccola dell'Abruzzo) conta oltre 70 denominazioni. Noi invece abbiamo "Il" Montepulciano e lo dividiamo per macro aree: ma quanta gente sa che differenza passa tra una Doc di Villamagna e una del Teramano?