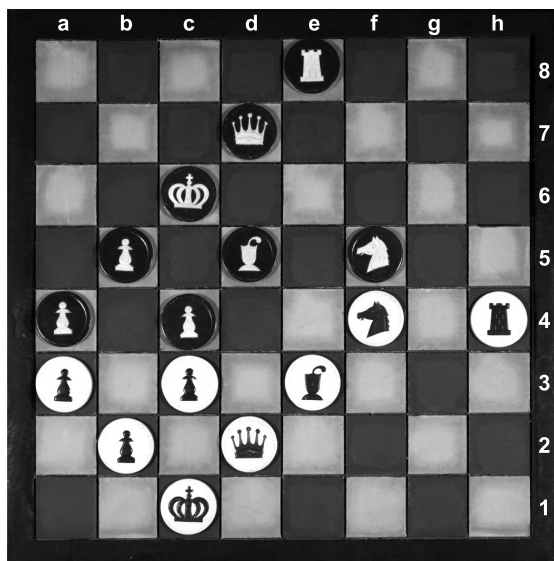


L'ENOTECA LONGO



*Scacchiera murale con pezzi in plastica magnetizzati
utilizzata nell'allestimento della vetrina dell'Enoteca Longo.*

Corso Magenta: qui, dove è nata nel 1983 l'Enoteca Longo, si sono vissuti tre splendidi eventi scacchistici organizzati da Ascocentro (vedi il capitolo relativo). Si tratta delle simultanee di Boris Spassky (leggendaria la sua sfida con Fischer), di Viktor Korchnoi (più volte vice Campione del mondo) e di Péter Leko, il più giovane Grande Maestro della storia degli scacchi, quattordici anni, quattro mesi e ventotto giorni (!!).

L'Enoteca è stata protagonista di un ulteriore momento dedicato agli scacchi nell'autunno del 1990, in conco-

mitanza con la prima parte della quinta sfida mondiale tra Karpov e Kasparov in svolgimento a New York dal 8 ottobre al 7 novembre. La seconda fase si è svolta a Lione dal 24 novembre al 31 dicembre. Per tutta la durata della sfida americana allestii una vetrina a soggetto scacchistico. Volevo suscitare curiosità, coinvolgere i numerosi passanti, farli fermare davanti all'enoteca attratti dall'insolita messa in scena, così esposi una scacchiera murale. La scacchiera murale è grande quanto una lavagna, si posiziona verticalmente, i pezzi non cadono perché sono magnetizzati, normalmente si usa per insegnare il gioco. Ogni giorno, oltre al risultato di New York dei due K, proponevo sulla scacchiera un problema: il primo che lo avesse risolto avrebbe vinto due bottiglie del vino esposto in vetrina. Contavo sul fatto che gli scacchi in Italia non erano molto diffusi e che perciò di bottiglie ne avrei regalate poche. Avevo fatto male i conti (!).

Davanti alla vetrina, sin dal mattino si formavano capannelli di tre, quattro persone che si scervellavano per risolvere il problema. Al pomeriggio la combriccola diventava di sei, sette e, alla sera, gelato in mano acquistato alla Gelateria Ranieri di fronte all'enoteca, erano sempre almeno una decina le persone incollate davanti alla scacchiera murale. Era un momento aggregante. L'idea di uno di loro veniva commentata e confrontata dagli altri, senza che si fossero mai conosciuti prima. Fantastico! La mattina si contavano a centinaia le impronte digitali lasciate sulla vetrina dai tanti che, nel tentativo di risolvere il problema, indicavano le mosse puntando il dito sul vetro. La scena più simpatica avvenne un pomeriggio. Tre ragazzi sui vent'anni si aiutavano a vicenda nel tentativo di trovare la

soluzione. A un tratto uno dei tre giovani, preso da un impeto di euforia, urlò: “Trovato!”. Si lanciò a prendere il cavallo dalla scacchiera per muoverlo nella casa giusta, dimenticandosi che tra loro c’era un vetro, per fortuna antisfondamento. Il poveretto diede una testata talmente forte che si trovò steso a terra: si rialzò subito senza danni e lo spavento si trasformò in una risata liberatoria, mia e dei suoi amici. La sua mossa era sbagliata, ma le bottiglie di vino gliel regalai ugualmente per lo scampato pericolo (!).

Per la cronaca quel Campionato del mondo lo vinse di misura Kasparov. Fu l’ultima sfida mondiale tra i due grandi rivali. Il bilancio dei loro cinque match è impressionante: 144 partite disputate, 19 vittorie per Karpov, 21 per Kasparov e ben 104 patte (!!). Sempre per la cronaca, in enoteca vennero risolti 48 problemi e quindi regalai 49 bottiglie (48 vinte più la testata) di Chardonnay e 49 di Merlot prodotte dall’amico Max Di Lenardo, in Friuli. Il bilancio dell’allestimento della vetrina fu molto positivo: con un costo relativamente modesto avevo ottenuto una grande pubblicità (!!).

Mio fratello Osvaldo nell’anno scolastico 1981-82 ritorna a scuola (!). Sempre di sera. Ma questa volta le lezioni non riguardano il diritto e la ragioneria, che aveva imparato all’Istituto Dell’Acqua (vedi capitolo *Il serale*), ma il più affascinante mondo del vino di qualità. La scuola era quella dell’Ais (Associazione italiana sommelier) di Milano, prima in via Trenno e poi in piazza Duomo. Lì incontra enologi, giornalisti, degustatori. Tra questi conosce il suo mentore, Luigi Gaviglio, responsabile dell’associazione per Milano e proprietario di una delle più importanti enoteche della città. L’entusiasmo di mio fratello contagia anche me,

che lo seguo a ruota. Così diventiamo entrambi sommelier. Dopo quella esperienza Osvaldo inizia a covare l'idea di aprire un'enoteca a Legnano (!!).

OSVALDO E IL DOTTOR PIERANGELINI

Questa che descriverò è una scena a cui non ho assistito, ma l'ho immaginata talmente tante volte che è come se fossi stato presente. Si riferisce all'incontro, nella primavera del 1983, tra mio fratello e il dottor Pierangelini.

Osvaldo viene a sapere che in centro a Legnano c'è un negozio sfitto. Non appena vede il cartello *Affittasi*, che conferma l'informazione ricevuta, cerca immediatamente di sapere chi sia il proprietario. Gli dicono che è il dottor Carlo Maria Pierangelini, il capitano comandante la compagnia dei carabinieri di un comune in provincia di Varese. Incurante di essere con il camion carico di casse di vino, acqua, birra e di essere vestito in modo molto informale, va dritto al Comando dei carabinieri e senza avere nessun appuntamento chiede di parlare con il signor Comandante. Quale motivazione abbia usato non lo so, in ogni caso Osvaldo si ritrova nell'ufficio del dottor Pierangelini per chiedergli l'ammontare dell'affitto e se fosse disposto a dargli il negozio per aprire un'enoteca. Conoscendo oggi bene il comandante Pierangelini posso immaginarlo, anzi lo vedo, mentre si accende una minisigaretta (probabilmente era di quelle normali perché le mini non esistevano ancora), si posiziona più comodamente sulla poltrona alla sua scrivania, e con la calma che lo contraddistingue incomincia a fargli un interrogatorio di terzo grado: "Chi sei ragazzo? Da che famiglia provieni? Quali sono le origini dei

tuoi? Che lavoro fai? Che scuole hai frequentato? Chi ti ha detto che sono io il proprietario del negozio? Perché vuoi aprire un'enoteca?”. Sta di fatto che Osvaldo a ventitré anni, forse non ancora compiuti, porta a casa la notizia che c'è la possibilità di aprire un'enoteca in centro a Legnano, che ha trovato il locale in corso Magenta al 54 – lo stesso numero di via Cavour! – e conosce l'ammontare dell'affitto.

Mio fratello ha sempre avuto un grande coraggio, intuizioni geniali, sostenute da una simpatia innata. Le innovazioni portate in azienda negli anni sono soprattutto frutto di sue idee e di riflessioni che insieme abbiamo condiviso e realizzato. L'enoteca non rappresentava un semplice cambiamento, ma il cambiamento (!!). Una rivoluzione!

Papà, avuta la certezza che l'apertura dell'enoteca non avrebbe stravolto la normale attività, non si oppose alla sua apertura. Mio padre era molto intelligente e sapeva che un no al progetto avrebbe voluto dire rinunciare al suo più grande sogno, ossia che Osvaldo e io, nostra sorella Paola aveva solo undici anni, proseguissimo uniti quanto lui aveva iniziato. Poco importava se in quel momento non capiva come si potevano vendere bottiglie a ventimila lire, quando due litri nel bottiglione costavano meno di mille lire. Aveva una fiducia cieca in noi e, se non la ragione, il suo istinto gli diceva che non ci sbagliavamo. Mi piace ricordare un episodio. Pochi mesi prima della scomparsa di papà, avvenuta il 30 aprile 2010 (???), eravamo soli in macchina. A un tratto lui mi chiese: “Pino, come va la nuova società di esportazione?”. Nel 2007 abbiamo fondato una società che esporta vini in Asia e Canada. Gli risposi: “Non possiamo lamentarci, anche perché

esportare vino in Cina è veramente difficile”. E lui, riprendendo la mia ultima parola, mi disse: “Difficile! Sai perché ero contento quando avevate in progetto l’enoteca?”. “No” risposi. “Perché era difficile e quindi non erano certo in tanti disposti ad aprirne altre. Con la Cina penso sarà lo stesso: mi piace che sia difficile”. Grande papà (!!).

All’epoca dovetti superare una delle mie cicliche crisi depressive, perché non ammetterlo. Avevo davvero paura di un cambiamento così radicale. Ma una volta superato il periodo più duro della crisi, aiutato anche dal libro *Il male oscuro* di Giuseppe Berto, forse il primo scrittore a parlare di depressione, mi buttai a capofitto nella nuova avventura (!).

I NOSTRI MAESTRI

Aprire un’attività è molto eccitante, si è impegnati su più fronti: progetto, ristrutturazione, arredo, assortimento. Ma per chiarirci bene le idee su quanto volessimo realizzare, Osvaldo e io visitammo le più importanti enoteche lombarde e conoscemmo persone che ancora oggi considero maestri, ciascuno di loro con la propria personalità e le proprie ambizioni. Queste persone, con i loro consigli, ci hanno aiutato a partire con il piede giusto.

Iniziammo dal tempio delle enoteche milanesi, anzi d’Italia: l’Emporio Solci di via Morosini, dei fratelli gemelli Piero e Angelo Solci. I fratelli Solci sono tre, ma Felice, il maggiore, non si occupava dell’enoteca, faceva il rappresentante di case vinicole (vedi capitolo *Leccese 13*). Un tempio per definizione incute rispetto e così era quell’enoteca. Il numero di etichette in vendita era impressionante, la disposizione delle bottiglie

suggestiva, l'arredo rigoroso. Si respirava una cultura del vino ampia, che abbracciava il mondo intero. Ci ricevette Piero Solci. Non lo conoscevo, sapevo che era molto preparato e quella visita lo dimostrò. Mi affascinava ascoltarlo, mentre ci accompagnava tra uno scaffale e l'altro, descrivendo vini, vendemmie, produttori, degustazioni, raccontando aneddoti. I suoi non erano discorsi accademici, ma il frutto di una grande esperienza vissuta sul campo e a me in quel momento sembrava di vivere realmente ciò che raccontava (!).

A Pavia visitammo l'Enoteca Bolis, dove fummo ricevuti dai proprietari Pier Giorgio Bolis e sua moglie Vanda. Il loro lavoro era molto diversificato. Oltre all'enoteca, commercializzavano una linea di vini imbottigliati da loro con il marchio Montespina. Erano le denominazioni tipiche della zona: Bonarda, Barbera, Cortese, Sangue di Giuda. L'azienda era anche la sede logistica di una società, più avanti descritta, che distribuiva alla ristorazione una selezione di vini italiani e stranieri. Era molto utile per noi vedere le varianti di assortimento di Bolis rispetto a Solci. I fattori che Pier Giorgio doveva tenere in considerazione erano diversi: Pavia è una città importante, ma non è Milano, è a due passi da una zona di produzione, ne consegue che i clienti preferiscono i vini locali per un consumo quotidiano e solo in occasioni particolari ricercano vini di altre regioni o Paesi. Il servizio alla ristorazione ovviamente condizionava le referenze presenti in enoteca. I consigli di Pier Giorgio Bolis, il suo entusiasmo, i suoi incoraggiamenti, l'aver visto la realtà in cui operava, valsero per noi come un master alla Bocconi. Grazie Giorgio! (!!).

Poi fu la volta di Lodi, meta l'Enoteca De Toma dell'amica Lina De Toma e di suo fratello Nino. Oggi sono i fratelli Nichi e Sabrina alla quarta generazione a gestire il negozio, aperto in pieno centro da oltre cent'anni. Lina aveva basato la propria attività soprattutto sul negozio, che era aperto anche la domenica mattina perché in città si svolgeva un mercato di antichissima tradizione, che richiamava persone da tutta la zona e rendeva la città molto animata. L'arredo, l'esposizione delle bottiglie e l'allestimento delle vetrine erano curatissimi. Un particolare elemento di distinzione era l'affiancamento della pasticceria al vino.

A Milano i fratelli Gaviglio di enoteche ne avevano addirittura tre, tutte con lo stesso nome, Vino Vino. Luigi in via Speronari, Giuseppe in corso San Gottardo e Pierina in viale Pasubio. Luigi Gaviglio lo conoscevamo bene, ma io non avevo mai visitato il suo negozio, a duecento metri da piazza Duomo. La sua enoteca, che gestiva con la moglie Gigliola, era come lui: vent'anni avanti a tutti. Luigi aveva una visione proiettata al futuro, aveva capito in anticipo le trasformazioni che il mondo del vino avrebbe vissuto. Definirlo geniale era poco, ma soprattutto era sempre disponibile. Fu Luigi Gaviglio a fare il primo assortimento della nostra enoteca. Certo, inserì anche tanti vini della Snv (Società nobilitazione vini) che era sua, di Bolis e di Giuseppe Meregalli di Monza, un altro nostro maestro, ma noi abbiamo aperto l'enoteca con un assortimento di pregio senza timori reverenziali nei confronti di nessuno. Fu ancora Luigi Gaviglio a inserirci fin dall'inizio nella Vinoconsult, un gruppo di acquisto di altre dodici enoteche collocate in diverse regioni italiane, il che ci permise di aprire l'enoteca

avendo a disposizione un signor catalogo di confezioni regalo firmato Longo. Fu sempre Gaviglio a farci entrare in Vinarius (vedi capitolo *La Josè*), un'associazione che riuniva le più belle enoteche italiane con qualche rappresentanza nel mondo. Fu lui a far diventare importante l'Associazione italiana sommelier a Milano. E fu ancora lui a ideare nell'autunno del 1986 La Giornata dello Champagne, una manifestazione dedicata al principe dei vini francesi, così ben studiata che ancora oggi viene organizzata come allora. E qui Luigi si fermò! Alla vigilia della manifestazione, che per lui sarebbe stato un giorno di trionfo, un terribile incidente stradale, a soli quarantacinque anni, ce lo portò via (???). Lasciò un vuoto incolmabile nella famiglia, la moglie Gigliola, i figli Giorgia e Simone, e in tutti i suoi amici. Dentro quella bara, oltre al suo corpo, c'erano mille e una idea che nessuno purtroppo saprà mai dove avrebbero portato lui, il vino, e forse anche noi Longo.

Andammo a trovare Giuseppe Meregalli nella sua sede di via Azzone Visconti a Monza. Lo stabile si trova nel centro della città e poggia sulle fondamenta del convento reso famoso dalla Monaca di Monza, descritta dal Manzoni nei *Promessi sposi*. Sebbene non lo conoscevamo ancora di persona, sapevamo che la sua era una realtà commerciale economicamente più importante rispetto a quelle di Solci, Bolis e Gaviglio, ma anche se non ne fossimo stati a conoscenza avremmo subito capito che era un leader e che, da buon brianzolo, era bravo a far di conto e aveva un fine naso per gli affari. Lo incontrammo verso sera, indossava una camicia azzurra, era sudato. Aveva da poco terminato di preparare un ordine, forse erano i primi di

agosto e in azienda c'era solo lui. Per me fu una sorpresa vederlo in un abbigliamento così casual: non so perché, ma me lo aspettavo in giacca e cravatta. Faccio notare questo particolare per sottolineare quanto tutte le persone sopraccitate e che ho definito i nostri maestri non avessero la puzza sotto il naso. Arrivavano chi più chi meno dalla gavetta, conoscevano la fatica, erano certamente menti pensanti, ma quando era necessario spalare cartoni o fare le ore piccole in magazzino a novembre e dicembre per le strenne di Natale, nessuno si tirava indietro. Anche questo è stato l'insegnamento dei nostri amici.

Meregalli sapeva tutto di noi e noi di lui. Gaviglio gli aveva spiegato il nostro progetto. Non visitammo la sua enoteca perché era lontana da dove ci trovavamo, all'interno di un'isola pedonale nella città, ma i magazzini e gli uffici. Giuseppe ci raccontò delle trasformazioni in atto nella sua azienda: da importante grossista di liquori, quale era suo padre, si stava preparando a diventare distributore di vini e distillati molto selezionati, quali Armagnac, Calvados, Cognac, whisky... I vecchi Bitter Campari, Fernet Branca, Ramazzotti con l'avvento della grande distribuzione non offrivano più margini interessanti. Se aveva cambiato rotta lui, che era già importante, potevamo ben farlo noi che grandi non eravamo (!).

A Novara, in quello che viene tutt'ora chiamato Colosseo, c'è VivianVino, l'enoteca i cui titolari nel 1983 erano Alberto Vivian e sua moglie, la sempre sorridente Andreina. L'enoteca era un sogno, forse la più bella fra quelle visitate in quanto ad arredo. Si sviluppava su tre livelli: al piano terra un grande negozio a forma di semicerchio, con sette vetrine, riservato alla

vendita dei vini più semplici e dei distillati. Nei sottostanti due livelli erano esposte le riserve più importanti e, nel periodo di Natale, le confezioni regalo. La consulenza ai ristoranti e le relative forniture dei vini selezionati erano parte integrante dell'attività. Vivian era stato un calciatore di serie A, era amico del mitico Gigi Riva. Proprio a Novara Alberto aveva deciso di concludere la sua carriera alla fine della stagione calcistica, ma prima della firma del contratto, dopo gli esami di routine, gli venne diagnosticata una terribile malattia, la leucemia (??). Dopo il trapianto di midollo osseo, il secondo caso in Italia, riuscì a riprendersi, ma con effetti collaterali pesantissimi. Il più grave di tutti riguardava la vista, ci vedeva sempre meno e nel giro di pochi anni divenne completamente cieco. (??)

Osvaldo e io, insieme o da soli, visitammo molte aziende con l'Albertone, così chiamavamo Alberto Vivian. Quando ancora vedeva, stava lui al volante di una gigantesca Volvo e ogni tanto diceva: "Giovanni, prendi il volante che mi metto le gocce agli occhi" (!!). Poi purtroppo alla guida passammo noi e Alberto faceva da navigatore. Al rientro a Novara spesso cenavamo assieme in qualche ristorante suo cliente. Se esitavamo, per convincerci Alberto ci diceva: "Mangiamo solo un piatto e poi rientrate". Osvaldo e io ci guardavamo in faccia e rispondevamo: "Ok! solo un piatto". Iniziavamo così a mangiare con tanta buona intenzione, soprattutto io che ero perennemente a dieta, in realtà mai rispettata, ma bastava un suo La: "Che cosa hanno servito a quel tavolo? Ha un buon profumo" e i nostri buoni propositi di mangiare poco andavano a farsi benedire, le nostre difese cadevano e iniziavamo a mangiare senza limiti (!!).

Negli anni Alberto, con la perdita della vista, aveva sviluppato molto il senso dell'olfatto (fondamentale nella degustazione dei vini), il che trasformava i suoi pareri in autentiche sentenze. Inutile dire che ci insegnò molto. Se chiudo gli occhi lo rivedo vestito elegantemente in modo casual, regale nei movimenti, con quel suo passo dinoccolato tipico degli sportivi, i gesti lenti. Parlava a voce bassa e quando aveva un bicchiere di vino in mano, lo roteava con garbo, lo ascoltava, l'annusava, l'assaporava in piccolissimi sorsi. Come fosse un nettare, con un rispetto quasi sacro per chi l'aveva prodotto (!!).

Il 16 febbraio 1995 Alberto è tornato a vederci, ma la luce è quella ultraterrena (?!). Da allora, la sempre sorridente Andreina guida da sola, con competenza e coraggio, l'enoteca di Novara (!!).

L'INAUGURAZIONE

L'Enoteca Longo è stata inaugurata la sera del 23 ottobre 1983. Ogni inaugurazione ha un orario di inizio previsto ma io ho la certezza che, in qualunque evento, almeno in Italia, se si dovesse anticipare l'orario di soli quindici minuti, si vedrebbe ancora il dipendente dell'impresa di pulizia con la scopa in mano e l'allestire degli arredi con il cacciavite a fissare l'ultimo ripiano. Chi impreca perché c'è poco ghiaccio, chi dà un'ultima ripassata al banco, chi strasudato porta via carte e cartoni e quant'altro si possa immaginare. E sono altrettanto sicuro che ventiquattro ore prima dell'inaugurazione, nessun organizzatore è disposto a scommettere un solo centesimo che si riuscirà a fare tutte le cose che ancora mancano. Al contrario, quando l'ora scocca e tu sei in qualche angolo a metterti a

posto il nodo della cravatta, come d'incanto tutto è a posto (!), esci e non vedi nessuno. Panico! Nel giro di qualche nanosecondo pensi: "Ma gli inviti saranno arrivati?", "Però, ai miei amici avevo detto di arrivare un po' prima per fare da cornice!". Finalmente entra il primo ospite, quasi sempre è un rompicoglioni che in altre occasioni non vorresti incontrare, ma in quel momento lo bacceresti sulla fronte. Quando lui dice: "Sono in anticipo? Torno più tardi?", tu gli rispondi: "Ma si figuri" e intanto ti sei messo tra lui e la porta e pensi: "Se credi di uscire giuro che ti faccio lo sgambetto". Poi entra un secondo invitato, un terzo, una coppia, incominci a respirare e pensi: "Bè, un disastro non è". Passano ancora pochi minuti e non sai più dove girare la testa, mani da stringere, signore da baciare, poi arrivano gli amici (la cui presenza adesso non serve), poi i big: "Oh dottor Crespi, che piacere averla tra noi". Dopo quindici minuti sei nell'ansia per il motivo opposto a quello del panico e pensi: "Dove metteremo tutta questa gente? Speriamo che capiscano che una volta salutato, visitata l'enoteca, presa una tartina e bevuta una flûte di spumante devono lasciare posto agli altri".

La serata fu un trionfo, corso Magenta era in festa, papà era raggianti. Una bella fotografia lo immortalava sorridente con l'amico Gigi Patrucco, un suo ex datore di lavoro e Giuseppe Meregalli, felici di conoscersi, perché sapevano di essere colleghi, ma non si erano mai incontrati. Tutti i nostri maestri erano presenti (!). C'erano tanti compaesani di papà che lavorano nel vino come noi. Erano tutti immigrati negli anni Cinquanta da Tuglie e si erano dispersi in provincia di Milano e Varese dove avevano creato piccole imprese

famigliari. Erano venuti all'inaugurazione perché incuriositi di vedere cosa stavano combinando i figli del Consiglio e tra alcuni di loro correva già la voce: "Questi due ragazzi sono bravi, ma troppo ambiziosi, nel giro di sei mesi mangiano fuori tutto il frutto dei sacrifici della Carla e del Consiglio". Sbagliavano, il mondo del vino stava cambiando e noi avevamo imboccato la strada giusta (!!).

Per la serata Luigi Gaviglio ci fece omaggiare ventiquattro bottiglie per ciascuno dei quattro spumanti provenienti dalle zone più vocate per la produzione di metodo classico. Luigi trovava modo di insegnare anche a una festa (!). I vini prescelti erano: Ca' del Bosco Brut (Franciacorta), Ferrari Perlé (Trentino), Contratto (Piemonte) e Anteo (Oltrepò). Quest'ultimo spumante era alla sua prima presentazione ufficiale e aveva un nome molto significativo. Il dio Anteo, infatti, prendeva forza dalla terra, proprio come il pinot nero che è l'uva base per la produzione degli spumanti. Le bottiglie di Anteo erano state etichettate a mano quel mattino stesso e portate a Legnano dall'Oltrepò Pavese personalmente da Trento Cribellati, il proprietario dell'azienda. Di quelle novantasei bottiglie non restò neppure un goccio e se si considera che con una bottiglia si servono otto, nove flûte, vuol dire che quella sera vennero a trovarci più di settecento persone (!!).

Tante persone lavorarono per quella serata: professionisti, amici, parenti. Tra i tanti voglio ricordare l'amico Franco Cucchi, che lavorò tutta la sera in apnea sommerso tra la gente. La mamma Carla, che vestita a festa si rifugiò nel retro bottega a lavare bicchieri con le mie zie Lucia e Rosaria, le sorelle di papà e la mia futura suocera Mariuccia. Assieme a loro c'era

anche una bambina di undici anni ad asciugare bicchieri: una certa Paola Longo (*just a moment, please!*). Che serata (!!).

IL GIORNO DOPO

Il mattino eravamo nuovamente tutti in pista in enoteca a pulire. Sembrava che la sera prima nei sessanta metri quadri del negozio fosse passata una mandria di bisonti. Io misi i prezzi alle bottiglie, strategicamente non esposti il giorno prima. Ogni tanto faceva capolino qualcuno e chiedeva: “Ma cos’è questo negozio?”. “Un’enoteca” rispondevamo a turno Osvaldo e io, “prego entri”. “Oh, ma quanti vini, complimenti e auguri!” (!).

La scaffalatura del negozio era molto simile a quella dell’Emporio Solci di Milano. Il concetto era molto semplice: per ogni vino una bottiglia veniva esposta in alto, con l’etichetta e col prezzo ben in vista, le altre bottiglie dello stesso vino erano riposte coricate in un apposito ripiano sottostante. A un metro da terra degli spazi chiusi erano predisposti per contenere le piccole scorte per le referenze più richieste. La suddivisione dei vini era fatta per regioni, a indicare le quali erano state realizzate delle sagome in legno a forma di bottiglia. Inclinate a quarantacinque gradi, erano poste sopra gli scaffali con il nome della regione e riprendevano il logo dell’Enoteca Longo, ideato da Claudio Celora, un grafico e un amico. È stato sindaco di San Giorgio su Legnano dal 1998 al 2002 (!). Gli scaffali, il bancone e gli altri arredi in legno furono realizzati dalla falegnameria dei fratelli Marazzini (vedi capitolo *Via Cavour*). Fausto la progettò e i suoi fratelli Angelo e Arturo la realizzarono e la misero in opera.

IL PRIMO NATALE

Quando l'enoteca aprì mancavano due mesi esatti a Natale, il momento clou per tutte le enoteche. Il catalogo delle confezioni regalo si rivelò uno strumento molto utile per le aziende che, comodamente dai loro uffici, potevano scegliere gli omaggi per i clienti e i collaboratori. Furono due mesi di intenso lavoro.

Eravamo certi di fare buoni affari, ma non immaginavamo che a dicembre saremmo stati letteralmente presi d'assalto dai clienti. A tutte le ore del giorno il negozio era stracolmo di persone che pazientemente attendevano di essere servite. Il riassortimento poteva avvenire solo di sera, fuori dell'orario di apertura. I primi a stupirsi furono Bolis, Gaviglio e Meregalli: non immaginavano che giornalmente avremmo avuto necessità di tanti vini, spumanti, Champagne, distillati, casse di legno, scatole.

Fu un avvio entusiasmante e incoraggiante, al di là di ogni più rosea previsione (!!). Poi arrivò gennaio e come tutte le enoteche si passò dal negozio affollato e con la coda di persone in attesa fuori al deserto assoluto. È questo però il lavoro dell'enotecario.

A due mesi dall'apertura l'Enoteca Longo era già ben conosciuta a Legnano per il servizio curato. I prodotti sorprendevo e piacevano. Iniziava anche a circolare la voce: "Quei due fratelli sono proprio preparati e simpatici" (!!). Grazie (!!).

CAMBIAMENTI, METANOLO, MUSAZZI E...

Le regole pattuite con papà erano chiare: l'attività che fino ad allora ci aveva dato il sostentamento non doveva soffrire per l'apertura dell'enoteca. In negozio ci alternavamo. Mezza giornata lavoravo io, normalmen-

te il mattino, e l'altra metà Osvaldo. Il tempo rimanente come sempre lo passavamo a imbottigliare, fare consegne, scaricare casse di birra, bibite, acqua minerale. Con le casse dell'acqua minerale, che ricevevamo a camion completi acquistati dagli amici Franco Danieli, Rabbolini Silvano e Giorgio Cerini, ogni volta papà, Osvaldo e io cercavamo di ottimizzare il tempo per lo scarico e il carico (erano vuoti a rendere). Non avevamo il carrello elevatore, pertanto dovevamo sollevare tutto a forza di braccia (?!). Due erano le marche di minerale e questi i tempi della gara al risparmio: Levissima 540 casse, scaricate e caricate in 90 minuti. Chiarella 320 casse, stesso lavoro in 40 minuti. Era un'ottima ginnastica e non ci costava né la tariffa della palestra né il compenso del personal trainer (!).

L'enoteca procedeva bene, così, sia pur lentamente, iniziarono piccoli cambiamenti nella vecchia attività. In sequenza fu eliminato prima l'imbottigliamento, che venne affidato a terzi. Poi i vini con etichetta Longo (vedi capitolo *Leccese 13*) vennero sostituiti con vini della stessa fascia di prezzo ma di maggior qualità e imbottigliati in zona di produzione. Quindi eliminammo la Coca-Cola e le bibite in generale e, a seguire, per la legge dei piccoli passi, la birra. Il colpo di coda finale riguardò le acque minerali, basta ginnastica. Praticamente in un quinquennio arrivammo a vendere esclusivamente vini in bottiglia da 75 centilitri col tappo di sughero, che costituiva la linea di demarcazione tra i vini dozzinali e quelli di qualità. Mentre si attuavano questi cambiamenti, si andava sviluppando un lavoro nuovo con i ristoranti. Realizzavamo le liste dei vini, facevamo da consulenti e da fornitori, come aveva fatto il nostro maestro Alberto Vivian (!). Questi

cambiamenti, tra il 1984 e il 1989, avvennero a cavallo di un'immane tragedia che colpì il mondo del vino italiano: lo scandalo del metanolo.

Era il dicembre del 1985 quando il signor Giovanni Ciravegna, titolare di un'azienda vinicola a Narzole, in provincia di Cuneo, decise di aggiungere al vino, per aumentarne la gradazione alcolica, alcol metilico (metanolo) in dosi elevatissime, ignorandone la tossicità. Morirono ventitré persone (??). Coinvolti in questo insensato massacro non furono solo i Ciravegna, ma decine di altre aziende tra loro collegate. Si trattò di delinquenti ignoranti e senza scrupoli che scoperti, anziché collaborare con la Giustizia, proseguirono nella propria malvagità riversando nelle fogne e nei fiumi migliaia di ettolitri di vino avvelenato e causando una moria di pesci senza precedenti (?). Sequestrati i vini, bloccate le esportazioni, i consumi di vino crollarono. Che scempio! (??).

Da quel buco nero, che non sarà mai né cancellato né dimenticato, incredibilmente iniziò una nuova vita per il vino italiano. Ci sentivamo tutti partecipi di un unico progetto: produttori, ristoratori, enotecari, giornalisti, tutti coesi in un unico slogan: *Bere poco, ma bene!* (!!).

Sin dalla sua nascita l'enoteca si era avvalsa dei servizi del gruppo d'acquisto Vinoconsult di cui facevamo parte. Pertanto le casse di legno, le scatole, gli shopper, la carta regalo erano tutti marchiati con il logo Vinoconsult. Il catalogo delle confezioni riportava i nomi di tutte le tredici enoteche, ognuno personalizzava a suo piacere solo la seconda di copertina. Nella primavera del 1990 la Vinoconsult chiuse i battenti. Ormai ogni enoteca aveva vini in esclusiva che voleva

inserire in un proprio catalogo e non si riusciva più a comporre confezioni che accontentassero tutti. Per due anni il catalogo natalizio lo realizzammo in collaborazione con altre sei aziende: VivianVino di Novara, Enoteca De Toma di Lodi, i tre Vino Vino di Milano e La Cave di Aosta, di proprietà della famiglia Zublena. Poi la nostra voglia di ampliare l'assortimento anche a dolci e prodotti alimentari, esigenza che non interessava alle altre enoteche, ci convinse che era giunto il momento di correre da soli. Dal 1992 in poi il catalogo, le casse in legno, le scatole litografate portarono esclusivamente il nostro marchio.

A ogni successivo Natale facevamo un passo avanti e l'Enoteca Longo a Legnano era ormai diventata una realtà affermata. Furono i periodi natalizi segnati da giornate di lavoro interminabili e dalla ricerca di sempre nuovi spazi (vedi capitolo *Pensando a Fischer*) per riuscire a far fronte alle commesse che le aziende ci commissionavano. Tra i clienti dell'enoteca c'erano anche diversi attori che lavoravano nella vicina Antenna 3 Lombardia, una delle prime televisioni private italiane, ma non potevamo considerarli amici. Una vera amicizia nacque invece con un personaggio simbolo di Legnano: il mitico Felice Musazzi, che con il suo ruolo della *Teresa* aveva portato la compagnia teatrale *I legnanesi* ai livelli di massima notorietà. Musazzi trascorreva volentieri le sue ore libere in enoteca a chiacchierare con me e Osvaldo. Per noi fu importante perché tutti a Legnano lo conoscevano e il fatto che si trovasse spesso in enoteca era per noi un'ottima pubblicità.

Della presenza della Teresa dei Legnanesi in enoteca si accorse presto anche il buon Ambrogio Guidotti, una persona molto semplice, che viaggiava sempre in

bicicletta a forte velocità. Era in pensione, ma lavorava con piacere in diverse radio locali, dove curava trasmissioni di cucina e gastronomia e raccontava storie della Legnano degli anni Sessanta. Fu così che il buon Guidotti mi invitò a una serie di trasmissioni radiofoniche dove il protagonista era Felice Musazzi, che impersonava la *Teresa*. Quante risate! Guidotti stesso spiegava la preparazione di alcune ricette e io descrivevo i vini che meglio si abbinavano ai piatti proposti. All'inizio temevo che Musazzi mi avrebbe usato per qualche trovata della *Teresa* a proposito di vino, ma non accadde. Felice rispettò sempre me e il vino. Grazie Musazzi, sei stato il primo testimonial dell'Enoteca Longo (!!).

Sin dai primi anni dell'enoteca organizzammo corsi di degustazione, i primi in collaborazione con l'Ais e poi da soli. Le prime due edizioni si svolsero nel Centro parrocchiale dei Santi Martiri. Dalla terza i corsi trovarono ospitalità presso la Famiglia Legnanese, accolti a braccia aperte dal presidente Luigi Caironi, che aveva capito l'aspetto culturale del vino di qualità. I nostri corsi hanno avuto sempre un grosso successo di pubblico e hanno sempre potuto avvalersi del patrocinio dell'assessorato alla Cultura della città di Legnano (!).

PAOLA

Paola, mia sorella, ha sempre respirato il profumo del vino. Anzi, a differenza mia e di Osvaldo, lei ha iniziato proprio con vini di qualità la sua carriera vinosa. Per lei l'enoteca è sempre esistita. A undici anni, la sera dell'inaugurazione, non volle perdere quel momento che istintivamente sentiva importante. Le sue passeg-

giate a piedi o in bici avevano come meta sempre l'enoteca. Iniziavamo già a beccarci sulle vetrine. Io le allestivo e lei le commentava: "Sì è bella, ma è poco comunicativa", oppure: "Se devo essere sincera non mi piace per niente". Io e Paola siamo sempre stati un po' cane e gatto e i siparietti sulle vetrine, ancora oggi a ruoli invertiti, sono motivo di discussione. Alla fine ognuno resta della propria idea, ma si cresce anche così.

A mano a mano che passavano gli anni Paola prendeva sempre più familiarità con l'enoteca. La sua conoscenza del vino unita alla facilità di approccio con i clienti furono una strada costantemente in discesa. Cominciare come commessa e poi diventare responsabile dell'enoteca a meno di diciotto anni non è da tutti. La sua preparazione, la caparbietà, la voglia di emergere la portarono nel 1990 a essere lei il capitano del negozio, e nel giro di sei mesi a diventare la vera referente dei clienti (!). Certo alcuni clienti chiedevano ancora di me e Osvaldo, ma quando si accorgevano che avevano di fronte una donna, sì, giovanissima ma con un'ottima padronanza della materia, e che confezionava i regali meglio dei suoi fratelli, iniziarono a fidarsi di lei. Ben presto, che in enoteca ci fosse Osvaldo, lei o il sottoscritto non faceva differenza, anzi (!).

Paola è molto affezionata alla sua enoteca e fa di tutto per essere sempre presente. La mia ferrea memoria ricorda però che l'8 settembre 1996 Paola non era presente in negozio: eh, eh, eh! (?). Forse, a pensarci bene, la sua assenza era giustificata perché quel giorno veniva al mondo suo figlio Francesco (!!!). Oggi è un ragazzone che mi guarda dall'alto in basso (!!).

Dal Natale del 2002, la giovane Chiara Masetti è entrata come aiuto commessa nello staff dell'enoteca.

Non ricordo se fosse astemia, ma il mondo dei grandi vini e la vicinanza con i Longo devono essere contagiosi e oggi anche lei è una valida sommelier professionista (!).

Paola fa parte del consiglio nazionale dell'Associazione le Donne del Vino, oltre seicento affiliate tra produttrici, ristoratrici, giornaliste ed enotecarie. È una delle socie più attive e propositive e molto considerata. Brava Paola! (!). Mah, sarà poi vero che è così capace ed efficiente? Secondo me è perché le altre associate sono larve dormienti. Ah, ah, ah, ah! (!!).

Nel corso degli anni l'enoteca ha ricevuto tre importanti riconoscimenti: nel 1992 L'Ape d'Oro, il premio indetto da Vittorio Moretti, proprietario del marchio franciacortino Bellavista, una delle più importanti cantine italiane. Nel 2000 Il Leccio d'Oro, il premio realizzato dal Consorzio di tutela del Brunello di Montalcino, per chi meglio si prodiga per la diffusione dei vini di quel territorio. Sempre nel 2000 è arrivato il terzo premio, il più prestigioso: L'Oscar del Vino, quale Migliore Enoteca d'Italia, conferito dall'Associazione sommelier a Roma (!!).

LA NUOVA SEDE

Nel 2003 mio fratello Osvaldo mette a segno un altro colpaccio. Viene a sapere che a Legnano, nella centralissima via XXV Aprile, è in vendita un negozio di duecento metri quadri più cantina. La trattativa viene condotta con intelligenza, direttamente con la proprietaria, discendente di una nobile famiglia italiana, emigrata in Australia per amore. Si susseguirono decine di email e telefonate a ore stranissime, per via del fuso orario. Il negozio aveva molti pretendenti, la posizione e le dimensioni lo rendevano estremamente interessan-

te. Osvaldo conduce la partita con sicurezza e con una fine strategia vince alla grande, dando un bellissimo scacco matto agli esterrefatti avversari (!!). Evvvai!

La struttura è di grandi dimensioni: due vetrine sulla strada, all'interno due ampi locali formano una specie di elle, esattamente come muove il cavallo negli scacchi. Ha una superficie di oltre duecento metri quadrati, troppi per un'enoteca. Abbiamo cercato un'attività sinergica alla nostra, l'ideale sarebbe stata una gastronomia che privilegiasse il fresco, ma non abbiamo trovato niente di veramente interessante. La decisione fu quella di dividere lo spazio e affittare la parte più piccola. Operazione magistralmente condotta dall'amico Natalino Fusi (!). Non restava che ristrutturare il negozio, arredarlo e riempirlo (!?).

Detto così sembra una cosa da poco, ma in realtà ci sono voluti un anno e sei mesi per chiarirci bene le idee. Paola, Osvaldo e io negli anni avevamo visitato centinaia di enoteche, ma al di là di quelle storiche realizzate dai nostri maestri, di veramente interessanti in giro per l'Italia non ne avevamo viste molte. Volevamo qualcosa di particolare e innovativo, soprattutto negli arredi. Doveva rimanere un'enoteca, non volevamo trasformarla in un locale pubblico con l'inserimento della mescita. Lentamente, molto lentamente, del resto non avevamo premura, perché nessuno ci cacciava da dove eravamo, siamo riusciti a realizzare un bel negozio.

Un fulmine a ciel sereno ci colpì proprio a pochi giorni dall'inizio dei tanto sospirati lavori. Il nostro progettista e direttore dei lavori, l'amico Roberto Mattioli, ci comunicò che doveva assentarsi per tre mesi. Doveva curarsi, dopo una prognosi infausta (?). Oggi posso parlarne con serenità, perché la malattia è

stata sconfitta (!!), ma quando nel suo ufficio Roberto mi diede questa terribile notizia, usando un tono sicuro e un'impressionante freddezza, come se quanto stava dicendomi non lo riguardasse, io ero frastornato e incredulo, preoccupato e impotente. Per qualche istante restai in silenzio, lui invece impartì gli ordini: "I lavori non subiranno variazioni, i programmi stabiliti con gli artigiani devono essere rispettati, io verrò quando inizieranno a montare i mobili". Con voce flebile gli dissi: "Roberto, l'enoteca è vuota da tempo e può restare così per altri anni, rimandiamo tutto e pensa solo a curarti". La sua risposta fu perentoria: "Nessuno stop. Si va avanti!". La vicenda di Roberto è raccontata nel volume *Viaggio nella speranza*, che lui ha scritto per aiutare chi è costretto a percorrere la sua stessa strada. Che uomo! (!!).

Tornando all'enoteca, Mattioli aveva programmato tutto in modo perfetto. Tutti gli artigiani rispettarono i tempi. I fratelli Ambrogio e Massimo Sisti di Parabiago, i falegnami da noi scelti per realizzare gli arredi, lavorarono con grande professionalità (!). Nell'ottobre del 2005, dopo ventidue anni di onorata attività in corso Magenta, l'Enoteca Longo cambia sede e approda, sempre a Legnano, nella più centrale via XXV Aprile. Ora è un gioiello (!!).