

# Un gran rosso di Basilicata

Cabánico è un eccellente vino prodotto in provincia di Potenza dall'appassionato enologo Oronzo Alò. È ottenuto dai grappoli locali d'aglianico e da quelli di un vitigno d'adozione, il cabernet sauvignon

**O**ronzo Alò è un po' difficile trovarlo, perchè preso dai suoi mille impegni in ambito vinicolo, sia nella sua azienda sia in quelle di amici ai quali omaggia le sue consulenze enologiche. Ma quando lo prendi diventa poi difficile frenare il suo... irrefrenabile entusiasmo. L'enologo di origine salentina, da circa 40 anni in campo - la seconda metà trascorsa fino a questo momento nelle campagne lucane ("perché sai sempre dove nasci ma non sei mai sicuro di dove andrai a finire", dice) - nel 2003, dopo anni di professione dedicata ad altri, riesce a coronare il suo sogno: avere una azienda propria. Minuscola, ma tutta sua, dove poter provare e produrre senza vincoli altrui, dove poter applicare scienza ed esperienza. Per ragioni familiari la impianta a Genzano di Lucania, comune a quasi 600 metri d'altezza, in provincia di Potenza e sulla linea di confine con la Puglia. È zona di allevamenti, di grano duro, di olivi e di vigneti, questi ultimi specie ad aglianico, un vitigno che Oronzo conosce alla perfezione. Dunque con l'aglianico, nella sua nuova azienda chiamata Alovini, l'enologo dai natali pugliesi ma dal cuore or-

mai lucano, fa il suo primo vino e lo chiama, manco a farlo apposta, Alvolò. "Un nome dato così, per non perdere tempo, per cogliere l'attimo favorevole, non potevo rinunciare alla grande qualità dell'uva di quella mia prima annata, la 2004, uva che avevo leggermente lasciato surmaturare", spiega. Alvolò prende subito il volo, finisce di corsa, per una serie di combinazioni favorevoli, anche nei blasonati ristoranti d'America. Rimane ancora oggi memorabile l'uscita del grande ballerino russo Mikhail Baryshnikov da un superdotato ristorante di New York, dove aveva cenato, con sei bottiglie di Alvolò pigiate nelle due saccocce del cappotto.

## Una nuova scommessa

Visto il successo oltreoceano per un vino da uva locale, Oronzo Alò ingrana subito la marcia alta, quella da corsa e, fortificato anche da ottime esperienze passate per conto di terzi, decide di puntare alla produzione

un altro vino, dal gusto più internazionale. Nasce così il Cabánico, che altro non è, il vino come l'unione di Cabernet e Aglianico. In percentuali uguali. Che, per ovvie ragioni, devono essere lavorate separatamente. Perché il cabernet di solito si raccoglie in Basilicata intorno al 15 di settembre e l'aglianico anche un mese dopo. Il cabernet va a finire in tonneau da 350 o 500 litri, così il "legno", o meglio, il suo sentore non fa il prepotente con le buone note vegetali del cabernet. L'aglianico,



co, invece, che ha un carattere più irruento, finisce in barrique, più allo stretto. Dopo un po' di mesi, secondo come le caratteristiche trasmesse dalle uve in base all'andamento dell'annata, i due vini si uniscono in vasca d'acciaio, dove restano a rigirarsi tra loro per tre o quattro mesi ancora. Infine, quando il rapporto si è ben stabilizzato, il prodotto finale si imbottiglia, ma resta lì ad affinare per ulteriori sei mesi prima di essere spedito sugli scaffali dei punti vendita. Anche il Cabánico ebbe un debutto di successo, venne venduto rapidamente e ovunque. Purtroppo per "la cassa" se ne erano fatte poche bottiglie. La seconda uscita fu quasi tutta monopolizzata da un commerciante parigino che vende on line le migliori etichette francesi e non solo. Ne fece fuori in un attimo 3mila bottiglie (in Francia!) e l'anno dopo chiese di averne 6mila. "Certo però che non potevo darle tutte a lui, considerando che ne faccio 8mila in tutto ogni anno", spiega Oronzo Alò, "anche se indubbiamente mi gratificava molto vendere un prodotto così proprio nel Paese dei grandi vini



**Basilicata Igt Rosso  
"Cabánico" 2006**

**Alovini**

Via Gramsci 30

85013 Genzano di Lucania (Pz)

tel. 0971.776372 fax 0971.776719

www.alovini.it

12 euro

rossi e dei grandi vitigni. Perché nel frattempo stava succedendo un'altra cosa strana...". E quale? "Che cominciarono ad apprezzarlo anche qui. Non solo a Milano a Venezia o Roma, ma proprio qui, in Basilicata, dove per tutti il vino insuperabile rimane ancora l'Aglianico in purezza, mica un ibrido, mescolato per giunta con un vitigno straniero". Motivo del successo locale che tutt'ora perdura, anzi cresce? "Anche qui una serie di combinazioni favorevoli. All'inizio un po' la curiosità: fammi vedere che ha combinato Oronzo. Poi il fatto che il vino, visto che è una produzione molto limitata sul totale di 250mila bottiglie annue dell'azienda (suddivise tra 9 etichette), non esce tutti gli anni ma solo quando ritengo che le uve partner siano entrambe in condizioni fisiche e caratteriali davvero perfette. Se solo una mi lascia qualche pur minuscola perplessità sulla buona riuscita dell'assemblaggio, lascio perdere. Quindi questa discontinuità di uscita fa salire in un certo modo le aspettative. Il terzo motivo è che io mi diverto ancora a fare il vino e non mi faccio travolgere dal mercato. Questo per dire che mantengo comunque sempre basso il prezzo per una qualità considerata - non da me ma dagli esperti - molto alta del vino. Insomma questo rosso della Basilicata costa in enoteca 12 euro, quando è caro, ma si trova anche a 11 e forse meno. Sa quanti mi hanno detto: ma è sicuro? Guardi che così lo svaluta, dovrebbe mandarlo fuori a un costo ben maggiore! Non lo so, il suggerimento non mi pare quello migliore per un produttore che vuol farsi conoscere e desidera che i propri vini siano apprezzati. Quindi per adesso si va avanti così. Lei non è un imprenditore, mi dicono. È vero, io sono soprattutto un tecnico, a cui piace trafficare con campagne e uve". Che Alò non sia un imprenditore però poco ci crediamo. Perché intanto è partito nel 2004 con una produzione complessiva di 18mila bottiglie e in meno di 10 anni è arrivato a farne 14 volte di più. Perché ha saputo far viaggiare le sue etichette subito nei canali distributivi migliori.



**Le uve vengono selezionate con cura e attenzione per poter offrire il meglio delle loro proprietà organolettiche.**

Perché ha già varato il progetto di allargare la cantina e la produzione, attirando nell'operazione, come partner attivi, tre amici, ognuno esperto in qualcosa di specifico nel modo del vino. Per arrivare alla fine ad avere una proprietà complessiva di vigneti utili di circa 30 ettari.

### La scelta delle uve

Il fatto di girare da oltre vent'anni per le campagne della Basilicata per fornire le sue consulenze da enologo ad altri viticoltori, ha sempre permesso a

Oronzo Alò di "tener d'occhio" gli appezzamenti più vocati, e le uve migliori. Così quando gli serve la materia prima per integrare la quantità dei grappoli prodotta dai suoi pochi ettari attualmente a disposizione, sa dove andare a puntare, a colpo sicuro. "Faccio consulenze spesso gratuite, mi lega ormai un lungo rapporto di amicizia con molti coltivatori, il nostro rapporto è diventato familiare, sui loro vigneti mi ci lasciano anche mettere mano, quindi sarebbe poi sciocco farsi scappare le migliori occasioni di far arrivare nella mia cantina i grap-

## Il bicchiere

Versiamo questo Cabánico 2006 in un bicchiere ampio, in modo da permettere una più facile e immediata ossigenazione del vino, rimasto chiuso in bottiglia per quasi cinque anni. Questo permette di far salire al naso in parte anche la nota calda di base dovuta all'alcol (di 14 gradi è la sua "potenza" alcolica) e subito dopo di far apprezzare meglio la qualità dei profumi di piccoli frutti, di mora e di prugna, e di spezie leggere, dovute al soggiorno in legno dei vini delle due uve protagoniste prima del loro assemblaggio.

Bicchiere dunque panciuto, temperatura di servizio di circa 18-20 gradi, e piccoli sorsi. Magari in compagnia di buoni piatti. Quali? "Tutti quelli che si amano", dice saggiamente Alò.



poli proprio come li volevo io". Nel caso del Cabánico va così: l'Aglianico è di casa, delle vigne impiantate nella bella campagna di Genzano di Lucania, coltivate con cura fino a 500 metri d'altezza. Il cabernet sauvignon invece arriva da vigneti di zone per lui magiche comprese nella provincia di Matera. Dato che le vigne hanno invece in comune è l'età: tutte quasi ventenni, quindi ben collaudate, con radici in terre prevalentemente vulcaniche. Dell'annata 2006, quella che hanno assaggiato e poi lodato i nostri esperti, nella cantina di Alò ce ne sono ancora pochi "pezzi", perciò sbrigatevi a chiamarlo per farveli spedire. Oppure, con un po' di fortuna alla mano, girate per le enoteche delle città. Se invece avete un po' di pazienza, fra poche settimane uscirà l'annata 2008 (la 2007 non è stata fatta). L'annata 2006 è scivolata nel bicchiere col suo bel rosso violaceo intenso, con riflessi porpora. Al naso ha regalato profumi vinosi, vale a dire d'uva appena spremuta, accompagnati da toni di frutti neri, come la mora e la prugna e da sentori di ciliegia. Specie sul finale si sono avvertite anche spezie leggere. In bocca si è offerto ancora meglio, con ricchezza e morbidezza, con una presenza di tannino evidente ma per niente fastidioso e con un gusto che ha ricordato al palato la frutta, amarena e prugna sotto forma di marmellata. Un vino eccellente, avvalorato dalla passione e dalla competenza di Alò e, indubbiamente, anche dal prezzo abbordabile. "Quando l'azienda iniziò il decollo era il 2003", ricorda l'enologo dal moto perpetuo (fermo non ce lo immaginiamo proprio) "e si viveva ancora sotto le macerie economiche causate dal crollo delle torri gemelle, crollo che poi fu il punto d'avvio di una crisi più ampia che ancora ci sta appollaiata sulla spalla. Ecco qua, bel tempismo! Mi ero detto. Poi ho pensato che quando i purosangue sono davvero di razza e li allevi come si deve, magari non vincono subito ma alla lunga distanza vengono fuori di sicuro". Con Alvolo e con Cabánico, Oronzo Alò non ha dovuto aspettare nemmeno molto. 🍷