

17/02/2016

## Enologo consulente, due o tre cose sul mestiere più criticato del mondo vino

C'era una volta **Jonathan Nossiter** che in **Mondovino** raccontava come **Michel Rolland** visitasse anche solo per pochi minuti le aziende in consulenza, per poi riprendere l'elicottero e passare ad altri impegni. Era il 2004 e da quel momento la figura dell'enologo consulente è stata capace di intercettare e diventare responsabile di tutte le principali magagne del mondo del vino.

Ne elenco solo alcune:

- vini tutti uguali
- pratiche di vinificazione secondo protocolli standard
- utilizzo della chimica (o meglio kimika) in cantina
- mancata affermazione del valore del territorio
- aumento dei costi per via di parcelle elevate
- varie ed eventuali (che ci sta sempre bene)

Ecco, partendo da questa selva di accuse, provo a raccontarvi due o tre cose che so su questi professionisti. Come faccio a saperle? Be' perché tra fratelli, cugini e amici la categoria "**enologo consulente**" tra le mie conoscenze è forse la più numerosa (dopo quella dei colleghi giornalisti).

Partiamo innanzitutto dal "cosa fa" un consulente enologo. Non esiste omogeneità assoluta in questo settore, così come in tanti altri mercati dei servizi alle aziende (perché di questo si tratta), quindi bisognerebbe di volta in volta specificare qual è il rapporto esatto tra consulente e azienda per poterne parlare con cognizione di causa. Possiamo distinguere tra almeno tre ambiti di azione dell'enologo, definibili essenzialmente in base alle dimensioni della cantina (ma non è un criterio assoluto anche perché tre ettari a Montalcino rappresentano un'impresa ben diversa rispetto a tre ettari in altre zone d'Italia).

1 – **Enologo e non solo**: l'azienda è piccola, a volte piccolissima, e quindi il consulente si occupa praticamente di tutto, anche in funzione della fiducia in lui riposta dalla proprietà. Spesso dà consigli agronomici, verifica le operazioni di cantina (compresa la pulizia), programma e scandisce i lavori sia in vendemmia che durante il resto dell'anno, assaggia l'uva così come i mosti e i vini, stabilisce i tagli delle varie masse, consiglia il piccolo imprenditore sulle tendenze di mercato e sugli eventi ai quali partecipare ecc.

2 – **Enologo operativo:** l'azienda è media (sempre per gli standard italiani) e quindi ha una struttura stabile con, di solito, un consulente agronomo, un cantiniere preparato, un responsabile vendite ecc. Qui il ruolo è più circoscritto, la consulenza si esplica nel confronto con l'agronomo e la proprietà al fine di procedere tutti insieme secondo l'obiettivo produttivo stabilito all'inizio della collaborazione. L'enologo programma i lavori di cantina, assaggia costantemente i mosti e poi i vini, stabilisce insieme alla proprietà i tagli delle varie masse, elabora i protocolli necessari a raggiungere i vini richiesti, verifica la qualità del prodotto finale.

3 – **Enologo consulente:** l'azienda è grande, strutturata, con professionalità interne sia in campo enologico sia agronomico. Siamo di fronte al vero enologo consulente, che entra nel processo produttivo per via di capacità e conoscenze ad ampio raggio raggiunte, di solito, con esperienze post-formazione in ambiti internazionali, su territori diversi e facendo studi specifici. In questi casi l'intervento è indirizzato in particolare sulle grandi scelte programmatiche, in vigna come in cantina, dove la sensibilità dell'enologo consulente si esprime soprattutto nei tagli delle masse e nelle sperimentazioni su obiettivi specifici proposti da e all'azienda.

Quest'ultima è la figura più criticata, tuttavia anche in casi apparentemente indifendibili risiede una certa parte di condivisione delle responsabilità. Come nel grande artista che un tempo eseguiva solo le rifiniture di una scultura o di un quadro, concludendo un lavoro preparato in realtà dagli allievi della sua scuola, così rarissimi esempi di enologi dal grandissimo talento e dalle grandi capacità possono inserirsi nel processo produttivo dando solo un tocco finale. Senza dimenticare che nel mondo della consulenza enologica un ruolo fondamentale lo gioca sempre la committenza...

Di certo non sono mancati i casi di *“flying winemaker”* che, invece di esaltare le sfumature di ogni singolo vino, hanno dato una pennellata a coprire i dettagli rendendo tutti i quadri sui quali lavoravano simili (se non uguali). Ma ormai quello è il passato, gli episodi di consulenti che hanno la ricetta pronta per tutti i vini di tutti i produttori, magari dello stesso territorio, vengono scoperti e denunciati con puntualità ogni qual volta si presentino. Pratiche omologanti che se anche dovessero sfuggire alla singola cantina, sono poi punite dal mondo del consumo che è più preparato rispetto al passato.

La stragrande maggioranza degli enologi consulenti, **soprattutto gli amici e i parenti stretti del sottoscritto!**, sono persone appassionate del proprio lavoro che offrono un servizio professionale alle aziende. E anche da questo punto di vista c'è ormai molta meno ingenuità, sono infatti i committenti stessi a sapere quali sono i rischi e i costi di ingaggiare questo o quell'enologo. Come in tutti i lavori ci sono personaggi più o meno limpidi, capaci, onesti...

Poi c'è chi dice che l'enologo dovrebbe anche far vendere il vino. Su questo, francamente, avrei molto da ridire per motivi pratici ed etici. Il commerciale è un ruolo appannaggio di altre figure, altrimenti l'enologo rischia di lavorare con l'obiettivo di fare vini più vendibili mentre il suo compito è rispettare gli input che gli arrivano dalla proprietà (entro certi limiti).

Convinto di non aver esaurito il racconto di cosa fa un enologo consulente, mi riterrei soddisfatto già solo di aver fatto passare alcuni concetti che mi sembrano fondamentali per sgomberare il campo da qualche luogo comune.

***Ma voi siete d'accordo? Ho dimenticato qualcosa di importante?***

[>>> Download Podcast](#)

<http://www.enoagricola.org/enologo-consulente-mestiere-critica-mondo-vino-wine/>