



Giancarlo Aneri  
(il primo da destra)  
insieme alla sua  
famiglia

La qualità prima di tutto:  
è la filosofia che ha permesso  
a Giancarlo Aneri di far assaggiare  
i propri vini a Putin, Trump e Obama

# Brindisi fra i potenti

Paolo Galliani  
VERONA

**HA CONSERVATO** la freschezza del bambino curioso anche se ha 70 anni. E, a dispetto della sua visibilità planetaria, ha il pragmatismo dell'imprenditore cresciuto nel mondo agricolo, dove il narcisismo è contro natura perché, alla fine, conta quello che sei. Giancarlo Aneri è così: comunicativo e socievole, con un *body language* tanto convincente da essere considerato il «principe del marketing» nel mondo del vino, l'uomo capace di portare il suo Prosecco nei banchieri di vip e teste coronate e di fare del suo Amaro un'arma diplomatica.

Esemplificazione eccessiva. In realtà, l'imprenditore che sussurra ai potenti è solo un militante dell'Italia non ipocondriaca. È un visionario che ama la realtà: il mondo è di chi se lo prende. E ha una qualità che piace: portato al «saper fare» ma anche al «far sapere».

**Piccoli numeri, grande visibilità...**

«Non è necessario essere obesi per essere visibili e desiderabili. Produciamo 500mila bottiglie e

questo fa della nostra azienda una piccola realtà. Ma abbiamo selezionato 500 clienti in giro per il mondo che meritano i nostri vini. Questo ci ha permesso di guadagnare la simpatia di personaggi come Obama e Putin, e di entrare nei migliori ristoranti e hotel del mondo. Ma anche di veicolare un messaggio forte: la qualità fa breccia quando a firmarla è un'azienda che ha storia, etica e cuore».

**Qualche «grazie» è doveroso**  
«Uno in particolare: per Enzo Ferrari. A Maranello mi disse: «La

qualità va rispettata: se hai di fronte uno che non apprezza il tuo vino, alzati e vai via». Lui e Pavarotti sono riusciti anche a convincermi a produrre Lambrusco, sostenendo che mi avrebbe dato grandi soddisfazioni. Avevano ragione».

**E la famiglia come origine e fine di ogni cosa.**

«I migliori Prosecco delle nostre tre aziende agricole portano i nomi delle mie nipotine, Lucrezia, Ludovica e Giorgia. I bianchi hanno quello di mia moglie, il Pinot nero evoca mio figlio e l'Amarone

ricorda mia figlia. Vorrà pur dire qualcosa. Da 5 mesi ho un nuovo nipotino. Si chiama Leone. E gli dedicherò un vino importante: un Valpolicella che in realtà ancora non produco. La famiglia si allarga? Lo farà anche l'azienda».

**Questa cosa del marketing non le sta stretta?**

«I nostri Prosecco e i nostri Amaro piacciono ai grandi del mondo e per noi è la conferma di una credibilità acquisita. Ma non sono un privilegio solo per *happy few*. I vini Aneri sono più inclusivi che esclusivi. Amano la sana democrazia del mercato. Tant'è che alcuni proseccchi sono in vendita tra gli scaffali di una nota catena di supermercati».

**Dopo tanta visibilità planetaria, un forte bisogno di radici.**  
«Ho casa a Milano perché è lì che un imprenditore sviluppa business. Ma nei fine settimana torno a Legnago: il territorio dove sono nato, le passeggiate lungo l'Adige, le idee che nascono naturali. Sono come il vino che produco: il tempo passa e lui lo ama. Ho 70 anni, ma non mi lascio travolgere dalla risacca dei rimpianti. Pare sia l'autunno della vita. A me sembra un parente stretto della felicità».

## IMPRENDITORE POLIEDRICO Caffè e olio gli altri interessi

**NUMERI RELATIVI.** Ma una gamma di prodotti che fa dell'azienda veronese un'icona in termini di visibilità internazionale (export al 30%). Un capolavoro del fondatore, Giancarlo Aneri, cresciuto alla direzione del *brand* Ferrari e oggi uomo di vino, anche se tra le sue attività brilla «Group» in Toscana per la torrefazione di caffè e la produzione di olio extravergine. Domina il Prosecco, con 400mila bottiglie. Poi l'Amarone «Stella», il Pinot Nero Alto Adige «Ales», il Pinot Bianco Alto Adige «Leda» e il Rosé di Sorbara «Reny». Meno di 100mila bottiglie. La qualità non è aritmetica.

P. 9.

## I quattro gioielli della casa

### Amarone 'Stella'

Rosso importante, potente e delicato, semplice e raffinato.

Euro 120

### Rosé di Sorbara 'Reny'

Uve di Lambrusco di Sorbara in purezza vinificato in spumante rosé.

Euro 13

### Pinot bianco Alto Adige 'Leda'

Bianco elegante, aroma delicato dal leggero profumo di fiori. Ideale come aperitivo.

Euro 17

### Pinot nero Alto Adige 'Ales'

Rosso di alta qualità, profumi intensi e fini del lampone, dei frutti di bosco e spezie.

Euro 19