

**Un 75° anniversario** è sempre un motivo di gran festa, tanto più se si tratta del 75° anniversario di una agenzia commerciale: raramente le attività così strettamente legate alla persona hanno una durata così lunga. Nel nostro caso questa lunga durata si è realizzata per la compenetrazione di tre generazioni: nel 1925 (Fig.1) mio padre (1.10.1900) ha fondato l'agenzia che viene oggi condotta da mio figlio con la mia collaborazione. Ciò che ci unisce e che ci ha motivato nella stessa misura è il profondo rapporto con il prodotto molto speciale che è il vino. Questo rapporto è caratterizzato da una vera e propria passione e dalla determinazione di aprire le porte del mercato al prodotto vino. L'impegno per il vino entusiasmo. Ciò anche perché le persone con le quali si entra in contatto lavorando nel settore spesso sono di particolare livello, di modi fini, amabili e acculturati. Così la Stoppervini ha svolto il suo compito per i suoi primi 75 anni. I vini trattati sono da sempre quelli italiani. Si può quindi dire che la Stoppervini si è impegnata con entusiasmo per 75 anni a far giungere al

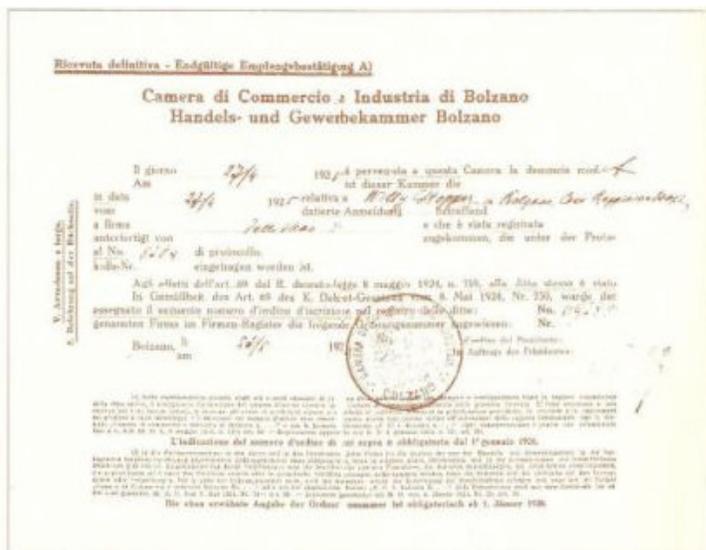
consumatore all'estero l'annuncio del buon vino italiano.

Come è stato l'anno 1925 come anno vinicolo? Ovviamente ci siamo posti questa domanda. Abbiamo studiato le fonti, ci siamo informati a destra e sinistra, per trovare una valutazione dell'annata compilata allora. Dalla vendemmia del 1925 è passato tanto tempo. Alla fine ci ha aiutato il libro "Il grande libro delle annate vinicole" di Michael Broadbent: *Il 1925 nella zona di Bordeaux è stato un anno con maturazioni difficili per mancanza di sole. Il giugno e la fioritura sono stati buoni; altrimenti però è stato freddo, bagnato e coperto.* Ci siamo ritrovati abbastanza contriti. Poi il Dr. Franco Biondi-Santi, il padre del Brunello, ci ha di nuovo rinfanciati: "1925: una vendemmia eccellente", perlomeno nella Tenuta Il Greppo di Montalcino in Toscana, quindi in Italia, cioè il Paese ai cui vini ci siamo dedicati in questi 75 anni.



La Stoppervini oggi ha la sua sede a Lugano, ma è stata fondata (Fig.2) da mio padre nel 1925 a Bolzano, esattamente il 27 aprile. Mio padre aveva iniziato la sua carriera come enologo in Sicilia lavorando 5 anni in una cantina di Palermo. Presto però i suoi datori di lavoro si accorsero che

come austriaco nato a Trieste papà parlava il tedesco e perciò fu subito mandato in Germania e nell'Europa centrale e settentrionale per vendervi il vino siciliano. A mio padre questo compito piacque e così decise di rendersi indipendente come agente vinicolo con sede a Bolzano.



Oggi la Stoppervini si concentra su Germania, Svizzera e Austria, mio padre allora operava anche in Cecoslovacchia, in Polonia ed in Scandinavia, ma già allora il mercato principale era quello tedesco dove gli affari cominciarono a svilupparsi molto bene. Questo fino alla crisi mondiale iniziata nel 1929, che comunque non

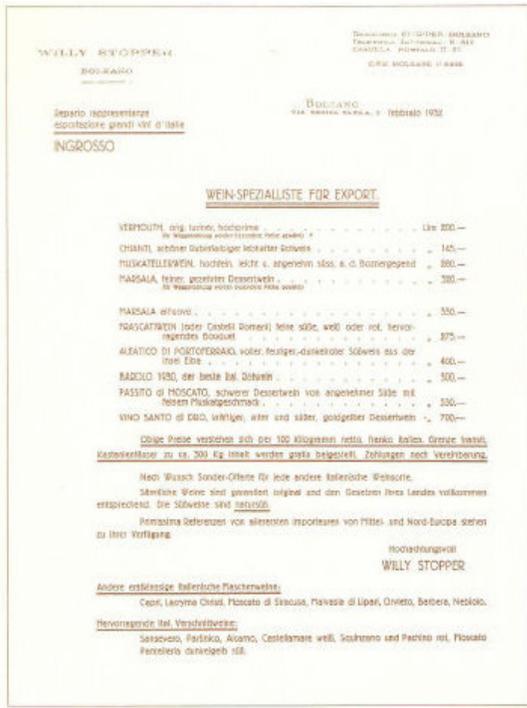


Fig. 3

riuscì a distogliere Papà dalla sua attività di venditore e promotore del vino italiano. Leggiamo (Fig.3) in un “Listino vini speciali per l’esportazione ed il mercato all’ingrosso”, del febbraio 1932, offerte per vini sciolti come “Vermouth originale Torino, primissima qualità, a Lire 200.- (per ritiro in vagoni cisterna vengono concessi prezzi speciali); Chianti, vivace vino rosso dal bel colore rubino Lire 145.-; Marsala, vino da dessert fine e delicato Lire 320.- (per vagoni cisterna vengono concessi prezzi speciali); Frascati, eccellente bouquet, Lire 275.-, Barolo 1930, il migliore vino rosso italiano, Lire 300.-; Aleatico di Portoferraio, vino dolce, rosso scuro, pieno di fuoco dell’Isola d’Elba, Lire 400.-; poi San Severo, Partinico, Alcamo, Squinzano, Pachino, Moscato di Pantelleria, ecc.” I prezzi indicati erano intesi per 100 Kg. franco stazione di transito al confine italiano: le botti erano di castagno, da 300 Kg. di contenuto, ed erano comprese nel prezzo. Nello stesso listino erano offerti anche vini italiani in bottiglia: Orvieto, Barbera, Nebbiolo, Capri, Lacrima Christi, Moscato di Siracusa, Malvasia di Lipari. Citiamo ancora dal listino: “Tutti i vini sono

garantiti originali e corrispondono pienamente alle leggi dei Paesi di destinazione. I vini dolci sono naturali. Referenze *primissima* di primari importatori dell’Europa centrale e settentrionale sono disponibili.” Quando sottoponeva offerte mio padre già allora aveva sviluppato metodi sorprendentemente moderni: ricevuta una richiesta del cliente, Papà restituiva allo stesso la sua stessa lettera in originale con l’offerta da lui inserita a mano, come viene fatto oggi nell’epoca del fax e delle E-mail (Fig.4).

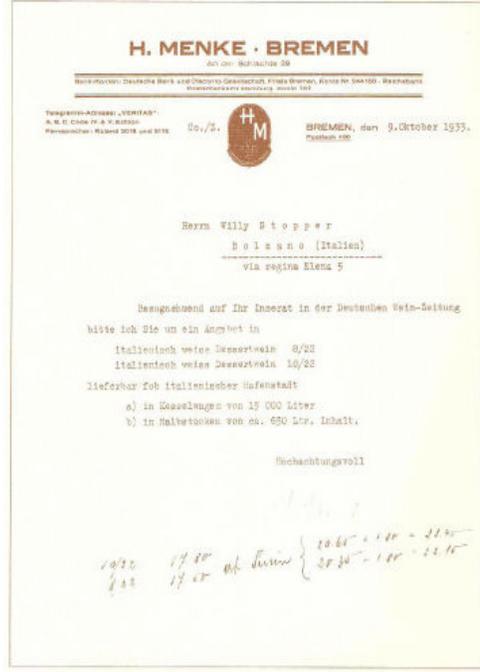


Fig. 4

All’inizio degli anni 30 comunque i tempi erano tutt’altro che facili. Le ripercussioni della crisi mondiale ebbero ovviamente anche disastrose conseguenze sul lavoro con il vino. Più di un importatore cessò la sua attività, altri furono temporaneamente incapaci di fare fronte ai propri

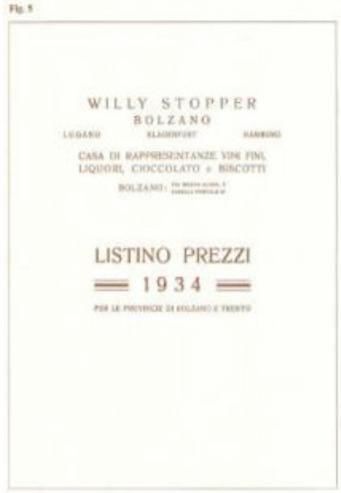


Fig. 5

impegni. Anche la Stoppervini non fu risparmiata. Basti pensare che le spese tutt’altro che irrilevanti per viaggi e promozioni non risultavano più del tutto recuperabili o solo con difficoltà. Mio padre si salvò assumendo alcune rappresentanze anche per il mercato interno, e cioè per le province di Bolzano e Trento. Citiamo da un listino del 1934 (Fig.5) destinato a queste zone: “Rappresentanze, nazionali ed estere, per vini fini, liquori, cioccolata e biscottieri”. Per quanto riguarda i vini allora erano rappresentate: Calissano, Bertani, Pizzetti, Petrubani; per quanto riguarda i liquori la Distilleria Vlahov di Zara. Per quanto riguarda i dolci citiamo Lazzaroni e di Saronno. Tra le rappresentanze di quell’epoca per l’estero vorremmo menzionare Antinori.

Facevano parte dei clienti tedeschi di allora nel Settentrione della Germania le Case anseatiche Reidemeister & Ulrichs, Segnitz, Eggers Sohn, Eggers & Franke, Horstkotte, a Monaco Schöpf e Saffer.

Poi venne la seconda guerra mondiale. Mio padre in quell'epoca lavorò tra l'altro per Contratto di Canelli. Dal 1943 al 45, insieme al Signor Willy Hermann della Nürnberger Vermouth-Importkellerei, un cliente di allora, si stabilì a Verona per curare gli approvvigionamenti dell'esercito tedesco di vini e di superalcolici.

Finalmente alla guerra seguì la sospirata pace. Ma per un rappresentante per l'esportazione di vini fu un periodo ancora più critico. Per motivi comprensibili l'esportazione di vini e superalcolici era crollata. Tutto sembrava ancora più grave e definitivo che non all'inizio degli anni 30. Quote di importazioni ristrettissime o addirittura inesistenti paralizzavano l'attività. Molti importatori di prima della guerra non esistevano più. Si trattava di ricominciare tutto da capo. Ma poi furono, sia pure per gradi, introdotti i nuovi contingenti e risultò possibile ristabilire i vecchi contatti (Fig.6). Una prima vera ripresa si verificò a metà degli anni sessanta.

In quell'epoca la sede della Stoppervini era stata portata a Milano. Il contingentamento del vino durò fino all'inizio degli anni 70, ma le varie limitazioni vennero poi via via allentate. C'erano persino dei contingenti per le fiere alle quali perciò si partecipava attivamente. Diversi clienti storici cominciarono a ricercare il contatto con la Stoppervini alla quale chiedevano di dare loro una mano per la ricostruzione dell'azienda ed il ristabilimento dei rapporti commerciali di una volta. Questa attività si sviluppò bene ed acquistò presto volume. Per questo motivo Papà chiamò al suo fianco il suo secondo figlio maschio, mio fratello



Kühn and Juno: il Trattato (Fino 8)

Fig. 6

Bruno (13.12.1937, Fig.7). La sede aziendale fu trasferita a Lugano dove mio fratello risiedeva. A questo periodo risale l'incontro con il Senatore italiano Valter Sacchetti. Allo stesso erano state affidate le Cantine Cooperative Riunite di Reggio Emilia, una vecchia Cooperativa per la produzione di Lambrusco, nata nel 1901, la cui rappresentanza per la Germania, la Svizzera e l'Austria la Stoppervini aveva appena assunta. La Cooperativa attraversava un periodo di cattiva salute ed il compito del Senatore Sacchetti in realtà era quello di liquidarla. Ma anziché procedere a questo compito di carattere negativo, il Senatore impugnò con energia le redini della Cantina, impegnandosi a fondo per rimetterla in carreggiata. Si intese subito con i due Signori della Stoppervini ed insieme a loro, con uno dei primi provvedimenti per il risanamento esterno dell'azienda, si impegnò per aprire al Lambrusco delle Riunite i mercati svizzero e tedesco. La



Fig. 7

Stoppervini non deluse la fiducia in essa riposta. In questo contesto vorremmo ricordare un episodio che incise molto sullo sviluppo delle esportazioni vinicole italiane verso la Germania. Il Signor Fritz Schöpf, vecchio cliente di Papà e titolare allora della ditta di importazione vini di Monaco, la ditta Josef Schöpf, aveva scoperto che la barriera degli elevati dazi sulle bottiglie di vino poteva essere ridotta se questo vino fosse stato esportato in contenitori di contenuto superiore ai 2 litri, perché in tal caso il vino passava per vino sfuso. L'idea di creare una bottiglia da 2.05 litri fu l'uovo di Colombo e venne infatti realizzata nei tempi brevi, permettendo da una parte il rapido affermarsi del Lambrusco sul mercato tedesco, introducendo però parimenti il clamoroso successo del vino italiano nel bottiglione, con tutte le note conseguenze collegate.

In Svizzera mio fratello Bruno era riuscito a gettare una testa di ponte per le Riunite con un accordo di licenza con la ditta Rimuss di Hallau per il confezionamento *in loco* del Lambrusco Riunite.

Fino agli ultimi mesi del 1971 per la Stoppervini fu un periodo di continuo sviluppo. Accanto a Riunite vennero rappresentati i vini di Calissano, Barbero Canale, Biscardo, Botter, C.C.S. Certaldo, con una sempre maggiore importanza del vino confezionato, anche se in una prima fase soprattutto nel bottiglione. In questo periodo, in modo indipendente dallo sviluppo degli affari, è iniziato un periodo molto difficile per la STOPPERVINI, collegato ad una prolungata malattia di mio fratello in un momento in cui Papà aveva già quasi 72 anni. Questa malattia tenne lontano dal lavoro mio fratello per quasi un anno ed portò al mio inserimento nella Stoppervini nell'aprile del '72 non appena mi fu possibile liberarmi dagli impegni come *sales manager* della filiale italiana di un gruppo americano. Avevo allora 39 anni (26.8.33), provenivo dal settore vendite ed avevo buone conoscenze, anche se riferite al settore industriale, del mercato tedesco e del modo di condurre gli affari in Germania. Ciò mi fu di grande aiuto nei primi tempi e mi diede un po' di respiro per acquisire le conoscenze settoriali necessarie per un agente vinicolo. A fine 1972 mio fratello poté tornare al lavoro, mentre Papà continuava a godere di ottima salute, di grande spirito e dinamicità. Nel frattempo i contingenti di importazione erano stati aboliti, nel nostro assortimento assumeva un ruolo sempre più importante la bottiglia allora da 0,70 che riuscivamo a collocare sempre meglio in Germania, in Svizzera ed in Austria. Fu una vera soddisfazione: Scanavino, Giovanni Bosca, Pachera, CSC Calamandrana, Frescobaldi, Bertelli, Franco Cesari, Schloss Rametz, S. Margherita, Castelfiora, Zandotti, Vistarenni, Marino Gotto d'Oro, Coltiva, Artimino, Duca di Salaparuta, Bertani, Livio Felluga, Collavini, Conte d'Attems, Cantina del Friuli Centrale, Formentini, CS Ponte di Piave, Mastroberardino, C.S. Montefiascone, San Marco, Biondi Santi, Barbi Colombini, Poggio alle Mura, Fazi Battaglia, Fassati, Contucci, Contratto, Ceretto, Prunotto, L'Aiola, Badia a Coltibuono, Vicchiomaggio, Rocca delle Macie, Leonardo Da Vinci, Ricasoli Brolio, Lamborghini, Ponte a Rondolino, Rocche dei Manzoni, Aldo Conterno, Dogliani, Marchesi di Barolo, Bersano, Bava, Settesoli, Donnafugata, Barberani, Le Velette, Leone De Castris, Michele Chiaro, Dolianova, Romagnoli e tante altre, per tutte siamo riusciti a trovare dei distributori grandi o piccoli. Alcune di queste case vengono assistite da noi ancora oggi, le altre le abbiamo perse per strada. Nel settore dei superalcolici citiamo alcuni marchi per i quali abbiamo lavorato o ancora lavoriamo: Amaro Averna, Strega, Montenegro, Bocchino, Nonino, Aperol Barbieri, F.lli Marolo, Mangilli, Inga.



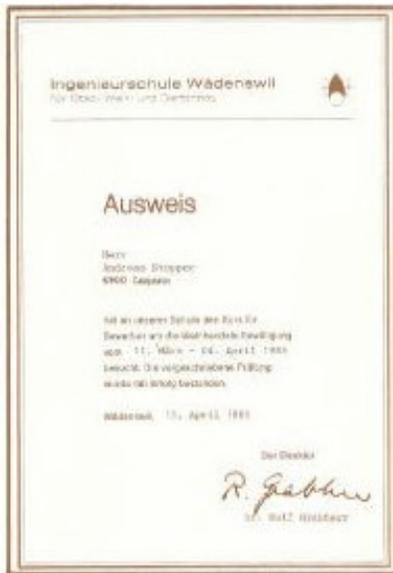
Uno dei grandi momenti nella storia della Stoppervini fu quando la Duca di Salaparuta il 27.10.1982 mi fece venire a Casteldaccia in Sicilia per assistere il proprio Presidente, allora il Dr. Silvio Ruffino, in occasione della visita del Presidente della Repubblica Tedesca Carl Karstens accompagnato dalla moglie (Fig.8).

Nel 1985 il nostro settore era nuovamente in subbuglio per notizie allarmanti relative all'uso di glicole dietilenico per vini che venivano presentati come vini di alto pregio.

Non era passato molto tempo che a questa avvisaglia, che aveva toccato l'Italia solo marginalmente, seguì la tempesta scatenata dalla notizia dell'uso, da parte di alcuni

irresponsabili produttori italiani di vino sfuso, di alcole metilico. Era all'inizio del 1986: fino al settembre di quell'anno in Italia tutto si fermò, ogni esportazione di vino era paralizzata. Anche per la Stoppervini ciò significò stare fermi, continuare a curare i contatti, tenere pulita l'immagine, stare in attesa e cercare di contenere le spese al minimo. Questo shock tuttavia per gli italiani fu come una presa di coscienza. Dal vigneto alla cantina vennero introdotti nuovi parametri, venne creata qualità e questo fu d'aiuto per tornare di nuovo in carreggiata. L'ulteriore contrattempo con l'utilizzazione di antifermenti non riuscì più a frenare l'affermazione del vino italiano sia sul piano della qualità che dell'immagine.

Già nel 1984 era mancato Papà. Purtroppo nel 1987 lo ha seguito mio fratello che non ha superato le conseguenze di una operazione a cuore aperto. Con molta fortuna mi è riuscito, con l'aiuto anche



di alcune brave collaboratrici e di mio figlio Andrea (Fig.9), che si è diviso per tre anni tra lo studio ed il lavoro in Agenzia, e non per ultimo grazie all'aiuto materiale e la comprensione di mia moglie, di superare questi momenti critici e di continuare a far fronte positivamente alle aspettative dei partner della Stoppervini in Italia ed all'estero. Ciò fino a quando l'altro mio figlio Antonio, laureatosi in Economia, mi ha affiancato dall'inizio del 1992.

La Stoppervini è riuscita ad ampliare poi ulteriormente il suo portafoglio: Roberto Voerzio, Boglietti, Pecchenino, Planeta, Inama, Vistorta, Nino Franco, Badia a Coltibuono, Le Corti, Lamole e Lamole, Volpe Pasini, Villa Ronche, S. Francesco, Fontanafredda, San Fabiano Calcinaia, Malvirà, Bussia Soprana, Zerbina, Corte Sant'Alda, Pietro Barbero, Villa Cilnia, Castel Noarna, Contadi Castaldi, Ca' Ongaresca, Villa Matilde, Villa S. Anna, La Valentina, San Luciano, Fattoria di Poggio Capponi, Castello di

Tassarolo, Agribene, Bove, ecc. (questi sono solo alcuni esempi del nostro odierno assortimento).

Negli ultimi anni mio figlio Antonio ed io ci siamo impegnati per superare il modello classico dell'agente di commercio trasformando la Stoppervini in una ditta di servizi operante in due direzioni:

- da una parte come consulente di mercato per produttori italiani interessati ad esportare i propri vini
- dall'altra come consulenti di assortimento per importatori vinicoli operanti nei tre paesi, cioè Svizzera, Austria e Germania, da noi seguiti

tutto ciò sempre basato sulla conoscenza di questi 3 mercati e aiutati dalla conoscenza personale delle aziende distributrici.

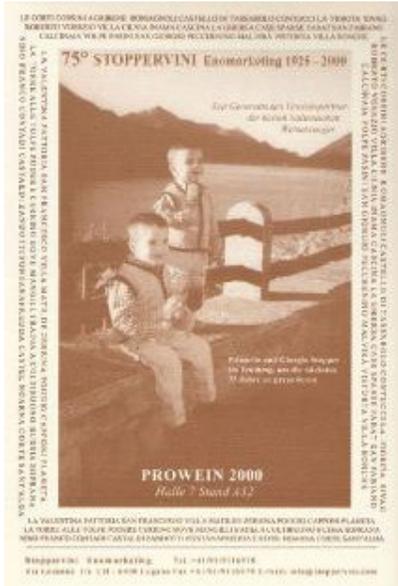
Come espressione tangibile di questa attività di servizio la Stoppervini da alcuni anni si è presentata alle fiere internazionali con un proprio stand, inizialmente alla Interwein di Francoforte, poi al Prowein di Düsseldorf (Fig.10), nell'interesse dei produttori da noi assistiti, per offrire alla clientela esistente e potenziale una ampia offerta comparativa di prima mano e, inoltre, per mettere in contatto diretto e fruttuoso i nostri due partners, cioè i produttori e le ditte di distribuzione, con tutte le sinergie risultanti da un simile modo coordinato di procedere. Abbiamo inteso il nostro stand non solo come vetrina dei vini italiani da noi proposti, ma come palcoscenico sul quale le case vinicole da noi rappresentate si autopresentano, con la piena collaborazione da parte nostra per quanto riguarda logistica, servizio vini, traduzione, nonché conoscenza del mercato e delle persone.



Fig. 10 - Stand Stoppervini - PROWEIN Düsseldorf 1999

Se oggi gli amici della Stoppervini sono raccolti così numerosi intorno a noi, ciò è la testimonianza che abbiamo saputo procedere nella direzione giusta. A tutti questi nostri amici rivolgiamo il nostro grazie, perché solo con il loro aiuto, da una parte i produttori, dall'altra i distributori, abbiamo potuto

svolgere durante tutti questi anni il nostro compito che per noi è sempre stato un impegno a presentare insieme ai vini anche la personalità del viticoltore e la cultura del Paese di provenienza.



Il nostro grazie va di vero cuore anche ai Signori ed alle Signore, che in questi anni si sono succeduti come nostri collaboratori: senza il loro aiuto non ce l'avremmo fatta mai.

**Guglielmo Stopper**

**Stoppervini SAGL**  
Via Losanna 1  
CH-6900 Lugano (Svizzera)  
Tel. 0041 91 911 69 70  
Fax. 0041 91 911 69 78

