

IL MATTINO

18 Dicembre 2007

LUCIANO PIGNATARO

SERGIO ESPOSITO, napoletano di Barra, quarant'anni, è un importante e raffinato importatore di vini italiani negli Stati Uniti. Una di quelle persone che, come si dice, fanno mercato Oltreoceano. Oggi vive a New York con la moglie Stephany e i figli Salvatore e Lilianna ed è titolare, dal 1999, dell'Italian Wine merchants sulla 16a strada a Manhattan divenuta un tempio del vino con oltre centomila bottiglie (www.italianwinemERCHANT.com). Gli abbiamo chiesto di raccontarci la sua storia di successo.

Come è nata la sua passione per il vino?

«Il vino è sempre stato al centro della mia vita familiare. Ma devo la mia passione per il vino a mio zio Aldo, il patriarca della famiglia, quando la mia si trasferì in America e andammo a vivere con i cugini di Albany, nello stato di New York. Lo zio era un grande amante del vino e a me, il più piccolo, era concesso di serdergli il più vicino a tavola e bere dal suo bicchiere sempre pieno».

Quando la passione si è trasformata in lavoro?

«A 9 anni ho incominciato a lavorare in un ristorante francese, prima come lavapiatti poi a 14 come cameriere e mi sono accorto della facilità con cui potevo memorizzare gli aspetti dei vini che assaggiavo. Poi, durante un viaggio in Italia che feci da adolescente con mio padre e mio fratello maggiore, invece di partire per Napoli con loro, decisi di visitare Pisa per un giorno. Un giorno che si trasformò in una settimana trascorsa a visitare varie aziende toscane. Da quella mia experien-



Sergio Esposito Bacco napoletano conquista New York Da cameriere a grande importatore

za, per 3 anni dopo la scuola ho lavorato per poter continuare a ritornare in Italia ogni estate per visitare altri luoghi e scoprirne i vini. Da allora decisi che volevo dedicare la mia vita al vino e alla gastronomia, ma soprattutto ai vini italiani».

Come ha iniziato a lavorare in Usa?

«Dopo il rientro dal mio ultimo viaggio in Italia, aprii un negozio di vini in Albany con mio padre e mio fratello. Ma in quel periodo, la cultura del vino non esisteva ancora in America. Dopo un anno di attività, decisi di trasferirmi a Manhattan dove sapevo che avrei avuto la possibilità di seguire la mia passione. Lì ho lavorato per una grande ditta di distribu-

zione, House of Burgundy, come addetto alle vendite e dove ogni giorno assaggiavo grandi vini – quali Chateau St. George, Domain Ott, Mondavi Riserva Speciale, Opus One. Ma i vini della Borgogna mi lasciavano sempre un po' deluso. Decisi quindi di lavorare per il rinomato ristorante di Tony May, San Domenico, dove dopo un breve periodo, ne diventai sommelier per dedicarmi completamente ai vini italiani».

Quali le principali difficoltà per il vino italiano quando ha iniziato

«Il San Domenico fu il primo ristorante in America ad offrire la vera cucina italiana, e durante la mia esperienza era sicuramente

quello che offriva la più importante selezione di vini italiani. Ma mi accorsi che l'attenzione mostrata ai minimi particolari e nel completo rispetto alla nostra tradizione culinaria, non era altrettanto mostrata ai vini a cui veniva data meno importanza. Dopotutto questo rispecchiava l'atteggiamento che la clientela ed il resto del paese aveva per i vini italiani: nessuno se ne importava più di tanto. Negli anni '90, infatti, il vino italiano veniva ignorato negli Usa e questo si vedeva soprattutto nei canali di distribuzione. Trovare vini di storiche annate era quasi impossibile».

Cos'è cambiato da allora, in termini commerciali e di percezione del prodotto nel mercato americano?

Oggi esiste la volontà degli americani a volersi fidare anche dei vini italiani. Negli ultimi anni i nostri vini hanno registrato molto successo negli USA. A livello di percezione del prodotto nel mercato sempre più dei nostri grandi produttori si contendono i primi posti con quelli delle grandi maisons francesi. Questa è una grande occasione per incominciare da capo, soprattutto puntando sulla disponibilità e fiducia dei nuovi collezionisti. Ma è molto importante non abusare di questa seconda opportunità».