PASSIONI & CURIOSITÀ

Orzes: "La mia raccolta di caraffe pubblicitarie da whisky"

Alessandro Orzes, padovano trapiantato in Romagna da più di 53 anni, direttore di albergo dal 2009 del Palace Hotel di Milano Marittima, uno dei cinque stelle della Batani Select Hotels, è un collezionista a tutto tondo delle caraffe pubblicitarie che accompagnano il distillato per eccellenza, il whisky

Ci sono esemplari comuni, prodotti in grande quantità con quotazioni attorno ai 15 euro, ce ne sono altre con un secolo di vita del valore di qualche centinaia di euro, poi ci sono quelle rare, rarissime e ricercatissime che possono arrivare a costare qualche migliaia di euro e più. Per collezionisti, si intende.

Stiamo parlando delle whisky jugs, le caraffe da whisky, realizzate nei più svariati materiali, dal vetro alla terracotta, dalla ceramica al legno, all'alluminio, all'argento. Alessandro Orzes, padovano trapiantato in Romagna da più di 53 anni, direttore di

albergo dal 2009 del Palace Hotel di Milano Marittima, uno dei cinque stelle della Batani Select Hotels, è un collezionista a tutto tondo delle caraffe pubblicitarie che accompagnano il distillato per eccellenza, il whisky. Orzes, che prima di assumere l'incarico di Direttore del Palace Hotel, è stato per sei anni direttore dell'Hotel Aurelia di Milano Marittima, in precedenza ha ricoperto vari incarichi nel settore alberghiero, primo tra tutti il barman, ed è proprio da qui che è nata la sua sfrenata passione per le caraffe pubblicitarie da whisky.

"La mia "malattia" - racconta







La raccolta di caraffe è naturalmente il suo hobby principale, ma dato che collezionisti si nasce, a tempo perso Orzes cerca di tenere in ordine anche una bella raccolta di capsule dei vini frizzanti (champagne, spumanti, ecc.).

La caraffa pubblicitaria è stata per lungo tempo utilizzata per promuovere liquori, distillati, sigarette e tanti altri prodotti inerenti al mondo del bar. Sin dal 1840 le più importanti distillerie e aziende liquoristiche regalavano ai proprietari di locande, ristori, pub, ristoranti, e bar le caraffe che promuovevano i loro prodotti. Mentre in Europa





















le caraffe pubblicitarie erano molto diffuse, negli Stati Uniti arrivarono solo dopo la seconda guerra mondiale ed ancora oggi alcuni Stati vietano l'uso di queste caraffe perché pubblicizzano prodotti alcolici e tabacco.

"Il vero scopo della caraffa non nasce solo dalla pubblicità - sottolinea Orzes - ma da una corretta metodica di servizio di uno dei più famosi e conosciuti distillati al mondo, il whisky, infatti, dai paesi anglosassoni viene l'usanza di aggiungere al whisky una piccola parte d'acqua pura, (fredda ma non ghiacciata) quella che gli Inglesi chiamano "spring water" per poter così assaporare tutte le proprietà del distillato più apprezzato ed affascinante che conosciamo. Molte le grandi aziende che hanno prodotto queste caraffe. Per citarne alcune: Royal Dulton, Shelley, Wade Regicor, J. Green & Nephew, Euroceramics, Setton Pottery, Moulin des Loups e diverse altre aziende in tutta Europa e nel mondo. Le grandi distillerie affidavano ai designer di gueste aziende l'immagine del proprio prodotto per renderlo riconoscibile attraverso loghi, forme, marchi e colori delle caraffe che venivano distribuite in tutti i locali più prestigiosi dove il prodotto aveva maggior risalto. Il collezionare caraffe pubblicitarie è un hobby relativamente recente: si è sviluppato intorno agli anni 70-80 ed ha avuto una veloce espansione sino ad annoverare collezionisti in tutte le parti del mondo. In Australia. dove sembra la caraffa abbia tantissimi estimatori. è nata la prima associazione di collezionisti che vanta centinaia di soci sparsi in tutti i continenti. Le caraffe più ricercate sono naturalmente quelle Scozzesi, patria indiscussa del whisky, meglio se in tiratura limitata, numerate, molto vecchie, commemorative e di grandi marche come Johnnie Walker, Buchanan's, Dewar's, Black & White ecc. ecc. Chiaramente i collezionisti non disdegnano anche quelle più recenti fermo restando che attualmente non vengono quasi più prodotte. I prezzi possono variare da pochi euro delle caraffe molto comuni (quelle prodotte in grandi numeri) a diverse migliaia di euro per le antichissime e richiestissime "Royal Dulton" di fine ottocento. Attualmente nessuno è in grado di stabilire quante caraffe esistono in circolazione e i pochi cataloghi esistenti in commercio vengono costantemente aggiornati con nuovi esemplari e prezzi. La difficoltà maggiore di questo tipo di collezione è sicuramente il reperimento dei pezzi; si possono trovare dai rigattieri, nei mercatini delle pulci, nei mercati d'antiquariato e fortunatamente da qualche tempo anche su internet dove qualche collezionista ha già aperto un proprio sito dove si può scambiare, vendere e acquistare caraffe e soprattutto scambiare informazioni e notizie su questo affascinante mondo delle caraffe pubblicitarie".

E Orzes un sito dedicato alla sua grande passione se l'è creato: www.whiskyjugs.it.

"Da quando ho realizzato il sito i contatti con i collezionisti di tutte le parti del mondo sono cresciuti fortemente e i rapporti con loro sono divenuti più semplici e immediati. Chiunque è interessato ai miei doppioni in scambio o vendita può inviarmi un mail per prenotarli".

Nel sito c'è l'elenco delle caraffe della raccolta Orzes con le rispettive foto e ci sono anche pagine con alcuni collegamenti a siti interessanti, e una in cui, sotto forma di domande e risposte, propone alcuni argomenti riguardanti la collezione delle pub-jugs. Altri spazi sono dedicati alle 'caraffe preferite', ai pezzi 'più rari', alla raccolta di statuette, macchinine, dadi da gioco, tessere del domino, posacenere e altra oggettistica, naturalmente sempre

riferita al whisky, e ai marchi dei produttori delle caraffe. Una pagina inoltre è dedicata a radio, giornali e siti Internet che hanno dedicato uno spazio alla collezione. Un'altra, Miscellanea, rimanda ad argomenti di vario genere: il restauro delle caraffe, le caraffe simili, le forme condivise, le misure delle caraffe, le decorazioni delle caraffe, un vecchio listino, ecc.

"Chiungue svolga guesto mestiere - conclude Orzes ha degli obiettivi ben precisi e quello di raggiungerli è una priorità imprescindibile. La fortuna di aver lavorato per un vero 'Tycoon' del campo alberghiero come il Sig. Antonio Batani mi ha fornito gli stimoli per alzare l'asticella dei miei traguardi cercando di fare tesoro di una inesauribile fonte di esperienza quale il Sig Batani mi ha dato. Personalmente la motivazione dei collaboratori e la determinazione nel raggiungimento del successo sono i miei obiettivi primari che, uniti all'amore per questo lavoro, mi portano ad ottenere i risultati prefissati".