



IL GESTO DI SCEGLIERE



Il gesto dell'acquisto è semplice e quotidiano.  
Sovente è impulsivo, più spesso abitudinario.  
Una bottiglia d'olio sullo scaffale di un supermercato.  
Una fra tante altre. Si prende. Si passano rapidamente in rassegna etichetta, colore, aspetto complessivo, prezzo.  
Alla Fabbri ci siamo chiesti più volte se chi compie questo gesto sappia cosa c'è dentro una bottiglia del nostro olio. Il prodotto che contiene.  
La sua qualità.  
Una qualità fatta di Storia: la cultura da cui l'olio è nato, e a cui appartiene.  
Ma anche di storie: quelle della nostra azienda e di chi ci lavora e ci ha lavorato. Il nostro presente e il nostro passato.

**FABBRI**  
LUCCA



## L'olio, secondo noi

*L'olio può avere caratteristiche molto diverse. Capire quale sia il più rappresentativo, il più autentico per il consumatore, oltre che per il produttore, non è semplice. Solo l'esperienza e la pratica possono aiutare a trovare una risposta.*

*L'olio "vero" non è quello fatto di marketing, stereotipi e agriturismi, ma quello fatto dagli uomini, dalla loro sapienza e dalle loro storie. È il frutto delle memorie, di un'etica costituita da valori a volte duri da vivere, di una cultura fatta di arguzia, parsimonia, e di vigile e attenta fiducia nel futuro. È il risultato di una visione della vita rispettosa dell'uomo e della natura.*

*Per noi l'olio vero è quello di Alberto, podere nel Chianti, 82 anni, che una mattina di tramontana, di febbraio, aveva fretta di fare i conti dei 300 chili di olio che ci aveva venduto, perché doveva prendere il nipotino a scuola, fargli da mangiare e correre a potare i suoi mille olivi con la scala e la roncola. Li conosce tutti uno per uno, i suoi olivi, dice che sono tutti di varietà morello (Moraiole): per quello il suo olio è il più buono del mondo.*

*È quello di Adeliso, bellissima fattoria in Sicilia, che racconta che la sua vigna rende, in denaro, molto ma molto di più dei suoi olivi.*

*Ma non si possono tagliare gli olivi per far posto alla vigna, perché all'olivo ci si affeziona, e poi porterebbe male.*

*È quello di Pietro, di Torremaggiore, che dice: "Vedi, io l'olio lo metto qui in cantina, al fresco, al buio perché così Lui si riposa meglio, se no come faccio a fare l'olio buono?". "Lui", dice, come se fosse una persona.*

*È quello di "Principino" di Bolgheri che, quando gli telefonavi per dirgli che avevi finito l'olio e ne volevi ancora, ti diceva: "Deh, l'hai già finito, a te l'olio ti dura come un gatto sull'Aurelia, non ci si fa mica a farne tanto e buono."*

*È quello di Aldo, il mediatore, che ogni tanto ti dice: "A questo non glielo tiriamo, il prezzo: è bravo, l'olio è eccezionale e poi ha bisogno."*

*Noi il nostro olio lo andiamo a cercare poco alla volta, partita per partita, da questi e da altri coltivatori che conosciamo da tanti e tanti anni. Lo mettiamo insieme poco a poco, ricercando quei sapori e profumi che solo certi uomini sanno trarre dagli olivi.*

*Luciano e Lorian Fabbri*





## Una qualità fatta di storia

La nuova sede di Lucca e, a destra, Piazza Grande, con il bar Stella Polare, luogo storico del mercato dell'olio.

La storia dell'olio comincia in Palestina, circa 7000 anni fa. La coltura e lo sfruttamento dell'olivo hanno accompagnato lo sviluppo della civiltà mediterranea. Nella cultura greca, romana e cristiana, nessuna pianta, eccetto la vite, ha avuto la stessa importanza dell'olivo: un valore economico, ma anche simbolico, testimoniato da miti, folklore e riti religiosi. Per questo, oggi, olio e vino sono identificati con il pregio della terra e della cultura che li ha prodotti. La storia dell'Olio Fabbri comincia nei primi anni Sessanta, fra la folla del sabato mattina al Bar Stella Polare di Lucca. Era quello il ritrovo settimanale dei mediatori e dei commercianti d'olio. Un luogo degli scambi che per noi, sotto la guida di nostro padre, fondatore del-



l'azienda, è stato un luogo di conoscenza. Abbiamo cominciato lì ad assaggiare l'olio, a decifrarne sapori e personalità. Lì abbiamo avuto i primi contatti con quello che sarebbe diventato il nostro mondo, e le persone che sarebbero diventate i nostri fornitori, i mediatori con cui ancora oggi lavoriamo, alcuni dei nostri migliori clienti.

## Un'afezione gastronomica

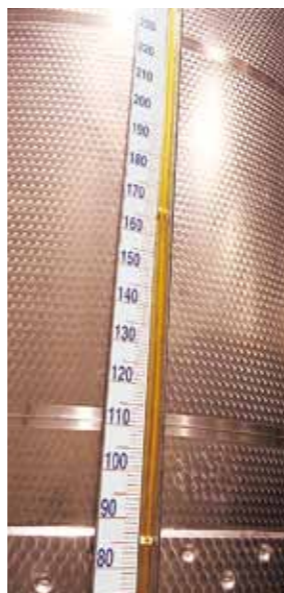
La nostra cultura olearia si è formata così, e ha modellato la nostra azienda, e orientato le nostre scelte produttive e imprenditoriali. Rispettare tale cultura ha significato, in termini pratici, concentrare la nostra attenzione sulla qualità del prodotto.

Optare per processi produttivi rigorosi, e sempre più evoluti. Fondare la gestione di tali processi sulla qualità delle persone a cui sono affidati.

Siamo nati in Toscana, la regione olearia più famosa del mondo. Qui le persone conoscono l'olio e sanno valutarlo.

Gli olivi che si vedono punteggiare gli sfondi delle pitture trecentesche di scuola toscana sono lì a descrivere un paesaggio, ma anche un'afezione gastronomica.

Perciò, produrre olio qui significa essere giudicati dalla tribuna di intenditori più esigente che ci sia. Il lavoro che abbiamo fatto per conquistare e mantenere la fiducia di questi consumatori, ha disegnato la fisionomia della nostra azienda, imponendoci rigore nelle scelte.



La modernità degli impianti e delle tecnologie - in queste pagine, i silos di stoccaggio; nelle seguenti, le linee di imbottigliamento - non devono dimenticare che l'olio appartiene a una tradizione profondamente radicata nella terra toscana.



## Un lavoro fondato sulle scelte



Il nostro lavoro è fondato sulle scelte. Ciò significa, soprattutto, assaggiare, valutare e selezionare. Tre operazioni che comportano una scelta. Il nostro lavoro quotidiano consiste proprio nello scegliere. Esattamente come quello di nostro padre quando dirigeva l'azienda.

L'olio è un prodotto delicato: se un'unica fase della sua produzione non va come deve, qualità e gusto ne risentono immediatamente. Per questo la nostra professione non è facile: richiede competenze, rigore e precisione. Bisogna giudicare il lavoro di altri: i coltivatori che producono le olive, i frantoiani che si occupano della loro spremitura, i mediatori che vendono l'olio. Noi siamo al termine di una lunga catena di rapporti.



Questa posizione ci mette nella condizione ideale per fare ciò a cui siamo interessati: occuparci della qualità. Scegliere significa dare fiducia a un lavoro ben fatto e, in cambio, ricevere fiducia da chi giudica ben fatto il nostro lavoro. Il nostro olio nasce così.

## Conoscere l'olio

Il decano dei venditori dell'olio Fabbri, un ambulante lucchese che, in più di cinquant'anni, ha saputo crearsi un patrimonio di centinaia di clienti – privati cittadini, ristoratori e negozianti - dichiara di vendere ciò che lui stesso consuma. Nel tempo, racconta, la sua area di vendita si è allargata, uscendo dai confini della regione, dove la gente è meno preparata e sicura nella scelta dell'olio.

Da profondo conoscitore del proprio mercato, sa benissimo – e lo dice senza esitazioni – che molti fra i suoi clienti, all'inizio, non sarebbero stati in grado di distinguere un olio di qualità da un prodotto scadente. Tuttavia, la sua convinzione è che nel lungo periodo una politica di prodotto meno rigorosa, avrebbe penalizzato il suo commercio. Se gli si chiede per quale ragione, la risposta è immediata: “La gente impara in fretta a conoscere l'olio, e chi glielo vende.”

Oggi, l'intelligenza dei consumatori - data anche l'attenzione verso la salute e l'alimentazione - va più che

mai rispettata da parte delle aziende. In questo senso, condividiamo in pieno il pragmatismo e la strategia commerciale del nostro più vecchio venditore.

La sua storia, fra l'altro, è simile alla nostra.

Nel tempo, anche noi abbiamo valicato i confini regionali. Oggi, vendiamo il nostro olio oltre i confini della Toscana, in tutta Italia, Europa, America e Giappone. Esportiamo in paesi che non conoscono, o conoscono poco, l'olio. Per imparare a conoscerlo, devono fidarsi di chi lo vende.



## Legami di fiducia

Per un'azienda, un aumento dei volumi di produzione significa tanti cambiamenti. Di tecnologie, personale, competenze. E di politica commerciale.

Per far fronte alla nostra costante crescita, ci siamo molto impegnati.

Abbiamo dovuto cambiare tutto per non cambiare l'unica cosa veramente importante: il nostro olio. Ovvero, il rapporto di fiducia che lega chi lo fa e chi lo compra. Anche, e soprattutto, chi si avvicina a un alimento nuovo e ha bisogno di maggiori garanzie.

La nostra azienda ha scelto di offrire queste garanzie: può farlo perché è l'anello finale di una catena di processi e di rapporti che si è creata nel tempo.

Optando per un prodotto di qualità, alla fine, la fiducia maggiore l'abbiamo riposta proprio nei consumatori.

Nella loro capacità di scegliere. Con soddisfazione, oggi sappiamo di aver avuto ragione. I mercati stranieri rispondono sempre più positivamente, così come il mercato nazionale. E quello regionale continua a seguirci. Insomma, per strada non abbiamo perso nessuno, nemmeno la clientela più esigente.

Questo risultato ci conferma nelle scelte fatte.

Ma soprattutto ci conforta. Commerciando nel paese e nel mondo un prodotto all'altezza della nostra terra e della nostra cultura, contribuiamo a salvaguardare il loro pregio. Il valore di ciò che facciamo, la vera differenza, sta proprio in questo pregio.

Oggi, il nostro olio è sugli scaffali delle maggiori catene di distribuzione.

Una bottiglia fra le tante. Ma diversa. Come diverso è il gesto di scegliere.



Una bottiglia fra le tante. Ma diversa. Come diverso è il gesto di scegliere.





## I Prodotti

### Biologico

### Nostrale di frantoio

### Nostrale filtrato

### Toscano IGP

### Classico



È l'olio dei nostri nonni. Ma per farlo oggi, che i nostri nonni non ci sono più, abbiamo dovuto cercare coltivatori mossi da un forte senso etico, ispirati da un'idea del mondo che appartiene tanto al futuro quanto alla nostra storia. Il loro olio ha un fruttato di olive estremamente pulito, una fragranza di perfetto equilibrio.

Il Biologico Fabbri ha una qualità e un sapore espliciti, inconfondibili. Viene da produzioni di media e alta collina, da olive raccolte precocemente per evitare gli attacchi della mosca olearia. Il risultato è un olio piuttosto saporito, con un gustoso amaro-gnolo, dietro cui si avvertono fragranze di noce giovane, carciofino, erba, mandorla dolce.

Gli oli da agricoltura biologica sono garantiti dal produttore e certificati dai consorzi di controllo. Già prima della selezione, sono sottoposti ad analisi specifiche per individuare eventuali tracce di circa cinquanta contaminanti, pesticidi e concimi chimici. A nostra volta sottoponiamo gli oli biologici che selezioniamo a centotrenta controlli, a maggiore tutela del prodotto e della salute del consumatore.

**Nostrale:** una parola che ha in sé tutta la tradizione di un territorio che ha fatto conoscere Lucca nel mondo. Nostrale è l'olio nostro. L'olio con il sapore di Lucca.

L'olio che deve piacere a noi, quello che portiamo a casa e regaliamo agli amici.

Un olio che, alla qualità oggettiva, associa una specificità di sapore che risponde unicamente alle nostre emozioni.

È l'olio integro, come esce dal frantoio, naturalmente opaco. Contiene tutte le vitamine e gli antiossidanti naturali presenti nell'olio.

Dopo un periodo di decantazione in silos di acciaio viene imbottigliato senza subire alcun processo di filtrazione.

È un olio dal carattere e dal profumo deciso di oliva verde e carciofo, che trasmette una sensazione di grande equilibrio.

All'assaggio risulta leggermente piccante, ricorda il sapore di un gheriglio di noce giovane, fa pensare al gusto dell'erba salvastrella. È un olio di grande armonia e rotondità.

L'esigenza della filtratura nasce negli anni Sessanta, per contrastare l'invasione degli oli di semi nelle cucine degli italiani, rendendo limpido un olio naturalmente torbido.

È un olio dal sapore pulito, netto. Il profumo ricorda il verde dell'erba e della foglia d'olivo, con un tenue sentore di mandorla dolce. Il gusto non è marcato, ma leggermente piccante, con una sensazione di fruttato di oliva e noce fresca che lasciano la bocca pulita e grata.

La Toscana è terra di torri e di campanili: orgogliosa di sé fino a insuperbirsene. Per questo un olio è toscano se prodotto in questa terra, ma soprattutto se ne rispecchia i caratteri, la cultura, la storia. È questa una terra che tutto ha visto e tutto conosce. E che una cosa sola non perdona ai suoi uomini, come ai suoi prodotti: l'insipienza.

Verde di mille riflessi, profumato, asprigno e amaro da giovane; di velluto, profondo nei sapori quando è maturo.

O lo si ama o non lo si capisce.

Ha profumo delicato di carciofo, foglia ed erba, sotto cui è percepibile una nota calda di oliva matura e un bel fruttato intenso. Ha un sapore piccante, netto, con fruttato deciso, ma senza note estreme o emergenti. Di grande equilibrio.

Siamo stati i primi a ottenere la certificazione IGP del nostro olio Toscano. Ne siamo fieri, perché lo sentiamo come un simbolo del rispetto che portiamo a chi lavora la nostra terra, e a chi gusta il nostro olio.

L'ispiratore di questo olio è Don Bruno, un vecchio prete di campagna pungente e litigioso, in perenne polemica con i vignaioli: "un mucchio di storie sulle colture e sulla cultura, e poi giù bottiglie da venti euro l'una, e ai poveracci metanolo e vino in brick."

Questo è il suo olio. Un prodotto di frontiera, dove ogni giorno si misura la correttezza e la forza di un'idea: quella di dimenticare il consumatore per ricordarsi delle persone. Ma è anche il terreno dello scontro più duro con la concorrenza. Un olio buono, ma per tanti clienti.

Un olio a prezzo contenuto, senza scendere a compromessi con la qualità.

Il risultato è un olio di buona armonia, con sentori di carciofo e pomodoro acerbo che velano un lieve profumo di mandorla. Al gusto è dolce nel complesso, con un leggero piccantino e un bel fruttato pulito e gustoso.





**OLIOFABBRI**

Viale Europa 33/35  
55013 Lammari  
Lucca, Italia

**T** +39 0583 436911  
**F** +39 0583 436934  
[www.oliofabbri.com](http://www.oliofabbri.com)