

Tenuta Sant'Antonio, un successo fatto di competenza e coraggio

scritto da Fabio Piccoli | 25 Ottobre 2023



Nell'ambito della nostra rubrica dedicata ai successi aziendali, alle ragioni che hanno portato alcune imprese del vino italiane ad essere competitive nel tempo, un posto speciale lo occupa **Tenuta Sant'Antonio** o, per meglio dire, il **sistema vino** che oggi possiamo chiamare **FAMIGLIA CASTAGNEDI**.

Mi è capitato spesso di scrivere dell'origine e del brand di **Tenuta Sant'Antonio**, l'azienda dei quattro fratelli **Castagnedi**, sita tra la **Val di Mezzane** e la **Val d'Illasi**, lembo ad est della denominazione **Valpolicella**. Ma quando si parla di visione e progettualità si passa ad una dimensione diversa, e già evidenziando la **Valpolicella** emerge una delle prime ragioni del successo di **Famiglia Castagnedi** che è stata

tra le prime realtà, in modo pionieristico, a far comprendere al mondo che quella che all'inizio veniva definita in maniera un po' dispregiativa **"Valpolicella allargata"** (per distinguerla dalla storica Valpolicella Classica) in realtà era una zona assolutamente vocata alla produzione di vini di alta qualità, che oggi possiamo definire con il vero ed elegante appellativo e sottozona geografica della denominazione di **"Valpolicella Orientale" per il suo stile e il suo pregio.**

Nel 1989, i Castagnedi ebbero la felice intuizione di acquistare una proprietà nei Monti Garbi, cinquanta ettari in una delle aree più vocate per la viticoltura di alta qualità. **Ed è sempre qui che nel 2000 è divenuta la base produttiva e di accoglienza del loro primo brand: Tenuta Sant'Antonio.**

Quindi se c'è un fattore che può dare forza e notorietà ad un brand è la sua capacità di diventare leader e driver di un territorio di produzione e su questo fronte TSA si è impegnata fin dall'inizio, da metà degli anni '90, quando, da conferitori di cooperativa, **Antonio Castagnedi decise di dare fiducia ai suoi 4 figli (Armando, Tiziano, Paolo e Massimo) e chiudere lui il cerchio della filiera.**

Ho avuto la fortuna di **vivere quella fase iniziale di TSA** e quindi posso dire di essere stato testimone di una delle storie più vincenti e avvincenti di un'azienda vitivinicola familiare.

Altro fattore che ha reso vincente il percorso di TSA è stato la determinazione. Fin da subito, infatti, **l'azienda di Mezzane ha puntato dritto ad un obiettivo che poteva apparire all'epoca estremamente ambizioso**, qualcuno potrebbe affermare quasi impossibile: diventare un'azienda capace di produrre vini di altissima qualità. Spesso si fa tanta demagogia sul tema della qualità dei vini dando l'errata sensazione che sia un obiettivo sostanzialmente alla portata di qualsiasi realtà produttiva. Nulla di più falso.

È indubbio che i fratelli Castagnedi fossero coscienti di avere a disposizione un territorio di ottima vocazionalità qualitativa, ma **in quegli anni non erano tanti gli esempi che potessero testimoniarla in maniera evidente.** Sicuramente l'esempio più forte fu quello di **Romano Dal Forno** che primo fra tutti dimostrò che nelle colline ad est della provincia di Verona, dove la Valpolicella si sovrappone al Soave, si potevano fare grandi vini.

Ma, fino ad allora, **il suo fu un esempio isolato** e poteva sembrare la classica eccezione che conferma la regola.

Per questa ragione, la sfida dei Castagnedi era molto più complessa di quanto si potesse immaginare e se adesso può apparire più semplice è perché il loro è stato un impegno costante, **un investimento di anno in anno sempre più rilevante.**

Un impegno che li ha portati a produrre vini come, ad esempio, **l'Amarone della Valpolicella "Campo dei Gigli", l'Amarone della Valpolicella Riserva "Lilium Est", il Valpolicella Superiore "La Bandina",** che ogni anno fanno incetta di riconoscimenti prestigiosi da parte della critica enologica italiana ed internazionale.

E veniamo al terzo fattore strategico del successo di Famiglia Castagnedi. **Il costante impegno nell'aumentare le competenze produttive.** Fin da subito l'azienda si è avvalsa di enologi e agronomi in grado di dare un supporto di alto valore per capitalizzare al meglio le vocazionalità produttive del vigneto della Tenuta.

Sono state **le esperienze professionali che hanno forgiato le competenze dei Castagnedi e, in particolare, di Paolo, responsabile della cantina e della produzione** che, con grande umiltà, è diventato uno dei più bravi interpreti nel ricco panorama vitivinicolo della provincia di Verona. Non solo per la sua capacità di portare la qualità delle uve in bottiglia,

ma anche di riuscire a condensare le tendenze e le nozioni che arrivano dal mondo commerciale e dai consumatori, andandole a trasformare in sostanza senza snaturare l'essenza del terroir.

Il quarto fattore rientra nel complesso capitolo della **sostenibilità**. Su questo fronte l'impegno di Famiglia Castagnedi è stato sempre rilevante e si è concretizzato, in particolare, nella loro **linea Télós, vini prodotti senza aggiunta di solfiti, senza l'uso di prodotti di sintesi chimica o animale** (da ciò anche la certificazione vegana). Ma soprattutto una linea che si può definire "rivoluzionaria", capace di coniugare un assoluto rispetto dell'ambiente, della salute umana e una qualità di prodotto che non credo di esagerare definendola straordinaria, caratterizzata da pulizia e verticalità, spesso elementi dimenticati in questa categoria perché si tende ad accettare il difetto come elemento caratterizzante. Con questa linea, Famiglia Castagnedi dal 2011 testimonia di anno in anno come **l'assenza di solfiti non solo non comprometta la longevità di un vino**, ma addirittura la possa esaltare.

Metto sotto il nome di **coraggio o intraprendenza** il quinto fattore di successo. Il coraggio che ha portato Famiglia Castagnedi a compiere scelte difficili ma che gli hanno consentito non solo di crescere in termini commerciali ma anche di immagine e solidità economica.

Tra i tanti esempi di questa intraprendenza cito la nascita, nel 2004, del brand Scaia, dedicato ad interpretazioni moderne e contemporanee dei vitigni del territorio con denominazioni IGT. Un brand che da ormai quasi vent'anni sta registrando un successo straordinario, ma che sarebbe sbagliato liquidare come una "semplice" intuizione commerciale. In realtà, infatti, il brand Scaia dimostra come un'azienda familiare, con le giuste competenze su tutti i fronti (produttivo, gestionale, comunicativo e commerciale) sia in grado di ideare e pianificare una linea produttiva capace di coniugare alta qualità e un grande appeal tra diverse tipologie di

consumatori. **Un progetto raro da individuare anche osservando aziende industriali ben più grandi e organizzate.**

L'ultimo fattore di successo di Famiglia Castagnedi che mi preme evidenziare è l'essere riuscita, nei suoi ormai quasi trent'anni di attività, a **non tradire mai le sue origini**. Un fattore decisamente importante e non certo scontato che testimonia come si può crescere (anche molto, come nel caso dell'azienda dei fratelli Castagnedi) rimanendo sempre saldi agli obiettivi iniziali, cioè quelli di **produrre vini di alta qualità frutto di un investimento costante in vigna, in cantina, in marketing e sul mercato**, verticalizzando ma anche diversificando.

