

Seiterre, le tante sfumature dell'accoglienza

scritto da Fabio Piccoli | 27 Agosto 2021



Seiterre è ad immagine e somiglianza del suo funambolico titolare, **Gigi Rizzi**. Un imprenditore assolutamente geniale e coraggioso che prima d'altri, ad esempio, **ha compreso le potenzialità della vendita diretta per un'azienda vitivinicola**. Ma se altri imprenditori si sarebbero accontentati a costruire uno o magari un paio di **punti di vendita diretta** lui ne ha realizzati ben **trentaquattro**.

Ma nella visione di Gigi Rizzi la **vendita diretta non rappresenta "solo" un'opportunità economica** per la sua impresa ma anche **un modo straordinario per comunicare "direttamente" l'identità di** quello che si può definire l'universo **Seiterre** oggi costituito da Tenute inserite in territori a forte vocazione vitivinicola nel in Veneto, Trentino, Friuli, Piemonte, Toscana e Lombardia

Ma non contento Luigino Rizzi ha voluto aggiungere nel suo già ricco carnet produttivo l'**Aceto Balsamico di Modena** e, più recentemente, un organizzatissimo **birrificio artigianale**, denominato **Lyon**, a Valeggio sul Mincio, utilizzando l'orzo biologico coltivato nelle tenute in Toscana e nella zona del Lugana. Al birrificio è stato annesso un eccellente **servizio di ristorazione**, legato ai vincoli agrituristici e prodotti di propria produzione, dove ai piatti tipici vengono abbinate le diverse tipologie di birre prodotte dall'azienda.

A tutto ciò si aggiungono **due agriturismi e due agricamping**, uno presso la **Tenuta San Leone** a Salionze (Verona) e uno presso la **Tenuta Montebello** a Rocca Grimalda (Alessandria).

La descrizione dell'azienda è stata inevitabilmente lunga ma per far comprendere che **l'attività di accoglienza in Seiterre è probabilmente la più completa che si può trovare a livello nazionale**. Un'attività che si esprime in tutti i fattori che possono caratterizzare il cosiddetto enoturismo: la visita delle cantine, la degustazione, la vendita diretta, la ristorazione e il pernottamento in azienda.

Tutti fattori che implicano delle specifiche professionalità. E confrontandomi con Gigi e i suoi collaboratori, a partire dalla figlia Anna che è responsabile del progetto accoglienza di Seiterre, ho ben compreso che il fattore determinante nel **successo o meno sul fronte enoturistico** di un'azienda è proprio **legato ad avere risorse umane competenti e disponibili sui vari fronti** che tale attività implica.

Questa è la sfida più importante e complessa che ogni giorno un gruppo come Seiterre si trova ad affrontare. Per tale ragione osservare le strategie e l'operatività di Seiterre significa anche approfondire tutte le problematiche che un'attività enoturistica può presentare.

Ma Seiterre fa anche comprendere al meglio come **l'enoturismo sia un modello turistico assolutamente peculiare**, diverso da

molti altri. Le aspettative dei turisti del vino, infatti, sono numerose a partire dal desiderio fortissimo di imbattersi in aziende dal **"volto umano"**, dove poter instaurare comunque rapporti con i titolari o i responsabili dell'accoglienza più autentici e diretti.

Tutto questo si respira sicuramente in Seiterre e considerando l'ampiezza dei fronti nei quali l'azienda è impegnata si può ben capire l'investimento che la famiglia Rizzi e i collaboratori devono approfondire ogni giorno.

La **ristorazione**, ad esempio, rappresenta **uno dei punti più complessi nell'attività enoturistica**. Molto ricercata e apprezzata dalla maggioranza dei turisti del vino (il poter degustare ma anche pranzare o cenare in un'azienda rappresenta indubbiamente un grande valore aggiunto dell'offerta enoturistica), l'attività di ristorazione presenta numerose complessità a partire dal reperimento di manodopera professionale.

A tal proposito proprio Gigi Rizzi ci ha portati nella straordinaria **"risotterria"** inserita sempre in **Tenuta San Leone**, chiusa da alcuni mesi proprio per la difficoltà di trovare risorse umane adeguate. Conoscendo Gigi siamo convinti che presto anche questo locale ritornerà ad essere affollato di ospiti ma è indubbio che **il tema del reperimento di professionalità nella ristorazione rimane un problema molto grave non solo per chi svolge attività enoturistica**.

Un altro fronte che Seiterre presidia in maniera straordinaria è sicuramente quello della **vendita diretta**. E ritengo che la scelta di facilitare il più possibile l'acquisto dei vini dell'Azienda in varie parti del Paese, pur nella difficoltà di gestione, rimanga una **grande intuizione di Gigi Rizzi**, insieme all'e-commerce pensato una quindicina di anni fa ma partito seriamente 3 anni fa.

Spesso, infatti, si discute sul ruolo dell'horeca o della gdo

nella vendita dei vini ma a mio parere si continua a dare troppa poca importanza alle potenzialità della vendita diretta che rappresenta un'opportunità straordinaria per moltissime imprese del nostro Paese.

In questa direzione Seiterre fa scuola.
