Gli insegnamenti delle donne e uomini del vino

scritto da Lavinia Furlani | 10 Luglio 2020

È iniziato il nostro Italian Wine tour, un viaggio in camper che ci porterà a visitare 50 aziende in tutta Italia nel prossimo mese, ma posso dire che per me è iniziato un corso di formazione intensivo impagabile, che mi nutre attraverso ciò che sto imparando dagli uomini e dalle donne che incontro.

Se Fabio è esperto di mercati, di marketing del vino, di visione globale del sistema, io mi ritengo una appassionata dell'animo umano e, quando incontriamo manager e imprenditori, cerco di rintracciare sempre il loro essere uomini e donne prima della loro funzione all'interno dell'azienda.

Nel nostro viaggio incontrerò tanti maestri di questo percorso attraverso il fattore umano, che non dimentichiamo, è una parte fondamentale delle imprese del vino.

Proprio per questo durante le visite, usiamo spesso le carte di The Wine Village, il nostro nuovo progetto legato allo

sviluppo delle competenze nel mondo del vino (link) e che parte dal presupposto che siamo tutti abitanti di un villaggio con ruoli e funzioni diverse e con una simbologia radicata in noi e nelle nostre storie di vita.

Quando si chiude la porta del camper e ripartiamo, sento che sono già diversa e che mi sto portando dentro qualcosa di nuovo, che va oltre una visita e una degustazione. Iniziamo con la prima settimana di visite!

Che cosa ho imparato da Daniele Accordini di Cantina di Negrar?

Siamo arrivati in azienda di sabato mattino alle 8. E lui era già pronto sul cancello ad aspettarci. Sapeva esattamente tutto quello che avremmo dovuto fare nei 90 minuti seguenti. Definisco **Daniele** una persona seria e preparata. Da Daniele ho imparato cosa vuol dire studiare e prepararsi senza mai improvvisare. Vedo spesso manager di lunga esperienza che non sentono la necessità di studiare, convinti di essere sempre pronti ad affrontare gli scenari più imprevedibili. Daniele, pur avendo un' esperienza lunghissima nel mondo del vino, dedica molto tempo allo studio, all'approfondimento, alla preparazione nei dettagli di ogni suo intervento. Per questo, nonostante una relazione ormai confidenziale con lui, ho apprezzato che si fosse preparato sulle domande che Fabio gli ha posto, che si fosse preparato nel fare una degustazione rimanendo in un tempo breve e che abbia fatto molte più domande lui a noi, con la voglia di portarsi a casa conoscenze in più.

Mi verrebbe da dire che Daniele riesce a mettere in pratica quel metodo e quella disciplina che determinano il successo delle nostre azioni, e lo fa con apparente spontaneità.

Grazie Daniele, per me che sono spessa travolta dalla velocità del fare all'ultimo minuto, è stato importante comprendere **il valore della preparazione**. Tra gli abitanti del Wine Village

ho intercettato un **cuoco**.

Che cosa ho imparato dai quattro fratelli Castagnedi di Tenuta Sant'Antonio ?

Sarebbe troppo scontato dire che ho sentito il valore della Famiglia. Ma è stato determinante il momento in cui ho capito perché, nonostante fossimo arrivati da venti minuti, non avessimo ancora iniziato l'intervista ufficiale: non erano presenti tutti e quattro i fratelli.

Ho avvertito in quella scelta non solo rispetto e considerazione per la nostra visita presso di loro, ma anche rispetto del ruolo di ognuno di loro.

Li conoscevo tutti da qualche anno, ma per la prima volta li ho visti assieme, in quella danza di sguardi tra di loro e di armonica suddivisione dei ruoli.

Un blend perfetto. Che sicuramente necessita di compromessi, di pazienza e di stima reciproca. Ma il risultato ti lascia quel senso di pienezza che ti fa amare il valore dell'essere fratelli.

Da **Tiziano** ho imparato cosa vuol dire coltivare le relazioni, anche quelle dietro casa, senza pregiudizi di alcun genere. Tiziano, con la sua spontaneità, veicola valori. Il valore di chi tratta tutti allo stesso modo, senza cambiare strategia comunicativa solo perché ha davanti qualcuno di importante per poi magari snobbare il cliente successivo. Quella semina costante e naturale che porta nel tempo i risultati. Da lui mi porto a casa il non dare mai nulla per scontato. Un **narratore**.

Da **Armando** ho imparato che può (e deve) esistere un equilibrio tra l'essere imprenditori e l'essere uomini. Guardandolo negli occhi capisci che il suo sguardo sul mondo gli ha trasmesso una velocità di pensiero legato all'azione immediata. Ma capisci anche che il successo non arriva mai a caso, e che se

lasci il cuore aperto il risultato sarà più autentico. Un **Mercante esploratore**.

Paolo mi ha colpito per il suo saper ascoltare per poi agire, prestando attenzione ad ogni dettaglio. Il suo racconto mi ha fatto pensare come serva sempre qualcuno che sappia dosare, bilanciare e miscelare al meglio gli ingredienti. Da lui ho imparato che talvolta è più importante il lavoro dietro le quinte e che va rispettato con sacralità il ruolo di chi si prodiga senza voler per forza emergere. In The Wine Village: **custode del fuoco**.

Massimo ha parlato poco, ma quando è stato il suo momento ha timidamente chiesto di portarci nel suo regno per fare l'intervista: in vigneto. Mi ha colpito perché non lo ha fatto per esigenze estetiche delle riprese, ma perché era quello il luogo dove si sentiva maggiormente a suo agio. La sua timidezza, davanti alle stratificazioni del terreno e alla consistenza dei grappoli d'uva, si è trasformata in forza ispiratrice. Da lui ho imparato che è fondamentale essere nel posto giusto e sentirsi adeguati per essere credibili. Quante volte vediamo persone, anche nel nostro mondo del vino, che sono al posto sbagliato? In The Wine Village: **l'agricoltore**.

Quattro fratelli, quattro uomini, quattro anime che con fatica hanno saputo trovare equilibrio. Vi ringrazio per avermi fatto comprendere ancora una volta che **da soli è tutto più complicato**.

Che cosa ho imparato da Bruno Lutterotti e da Giovanni Brumat di Cantina di Toblino?

Parto da **Giovanni**, con cui negli ultimi due anni ho avuto una relazione costante, perchè si è formato nei nostri Campus di WinePeople ed ha partecipato a numerose iniziative internazionali assieme a Wine Meridian.

Abbiamo lanciato l'iniziativa dell'Italian wine tour un venerdi mattina con la newsletter settimanale delle 8. Alle 8.25 Giovanni mi aveva già scritto: passerete anche da Toblino vero?

Questo riassume ciò che ho imparato da Giovanni: la capacità di essere sempre attenti a cogliere ogni opportunità, di non smettere di formarsi, di chiedere, di confrontarsi. A costo di risultare pressanti, ma quando l'ambizione ti fa vedere dove vuoi arrivare diventa fondamentale non mollare mai ogni singolo tassello. **L'attenzione e la preparazione** sono due caratteristiche che talvolta mancano tra i nostri manager del vino, abituati ad un mercato di qualche anno fa che permetteva più superficialità. In the Wine Village: **il costruttore**.

Da Bruno ho imparato l'importanza del tempo debito e del tempo opportuno. Mi riferisco a quella importante caratteristica di chi gestisce un'azienda o un team: anche se tu hai una visione è importante farla digerire nel momento giusto senza avere fretta. Bruno ci ha raccontato di alcune sue visioni che ha avvertito come premature e ha saputo aspettare il momento opportuno per concretizzarle o proporle. **Talvolta è importante sapersi fermare un attimo e lasciar decantare prima di procedere**. Grazie Bruno, spero di riuscire a far tesoro di questo tuo modo di essere che a conti fatti ha dimostrato essere quello corretto. In The Wine Village: **lo sciamano**.

Che cosa ho imparato da Elena Zeni di Cantina Zeni?

L'entusiasmo di **Elena** è contagioso. Ha accolto la nostra iniziativa con quello spirito fresco, leggero e gioioso che avevamo concepito fin dall'inizio pensando al tour in camper.

Da Elena ho imparato che cosa significa avere la passione radicata, quella passione che ti fa venire in azienda di domenica, con una stampella perchè sei infortunata, e dare pure l'impressione che non vorresti essere in nessun altro

posto se non lì.

Ho imparato che non basta avere una tradizione di famiglia per vendere il vino, ma serve quella fiammella costante che si autoalimenta dal **continuo lavoro di ricerca di senso** in quello che si fa.

Grazie Elena perché da te ho imparato cosa significa credere in un progetto, ed essere i primi noi stessi ad avere fiducia nei nostri prodotti, nel nostro percorso e nelle nostre potenzialità, sia umane che aziendali. In The Wine Village: **il custode del fuoco**.

Che cosa ho imparato da Elena e Claudio Farina di Cantina Farina?

È stato con Claudio ed Elena, quasi vent'anni fa, il mio ingresso nel mondo del vino, dopo un percorso di comunicazione nella ristorazione.

Questo per dire che ho seguito il loro percorso e la loro rivoluzione aziendale in modo costante. Una rivoluzione che però non è mai avvenuta in loro, umanamente parlando.

Autenticità, generosità e visione della vita sono rimaste immutate pur in un cambiamento aziendale continuo. Faccio quindi fatica a ripensare a cosa ho imparato da loro solo durante la nostra visita con Gino, ma ci provo!

Da **Elena** ho imparato che cosa significa aver dedizione e saper fare con amore anche tutto quel lavoro di dettaglio, di retroscena che è fondamentale per il successo di una azienda oggi. Ed inoltre ho imparato quanto è importante **sapersi mettere sempre in discussione**, senza aver mai la convinzione di essere arrivati. Talvolta la presunzione ci può fregare, ma non è questo il rischio di Elena che mi ha trasmesso nell'accezione più nobile il valore della parola umiltà, che si trasforma poi in forza. Spesso temiamo stupidamente che

l’umiltà sia vista come debolezza. In The Wine Village: **il Fabbro.**

Da **Claudio** ho imparato che cosa vuol dire correre veloci senza perdere i pezzi. Claudio ha una mente che viaggia veloce, è un visionario puro, ma riesce sempre a fermarsi per dare spazio ad una capacità vitale per un imprenditore: **sentire.** Quel sentire che è frutto di ascolto, di conoscenza, di sensibilità, di intuizione e di tanta attenzione per il prossimo. Grazie Claudio perché ti devo molto e vorrei che molti più colleghi del mondo del vino ti conoscessero per questo tuo lato vero, che sa captare sfumature a noi invisibili. In the Wine Village: **lo sciamano**.

Sono convinta che queste caratteristiche che ho colto come insegnamenti per me, siano anche i fattori chiave quando ci troviamo nella dimensione commerciale delle nostre aziende, perché non dimentichiamo che vendiamo prima noi stessi e poi i nostri vini.

Prima gli uomini, poi le loro aziende. Ci vediamo nella prossima puntata!