

Villa Mattielli, orgogliosamente artigiani

scritto da Fabio Piccoli | 2 Novembre 2016



Una coppia nata all'insegna dell'amore per la vigna e il vino

quella tra Roberta Roncolato (33 anni) e Giacomo Giordano (34 anni), oggi titolari di Villa Mattielli, un'azienda nata nel 2009 ma dalle radici più lontane.

Roberta, infatti, è figlia di Antonio e Anna Roncolato, una coppia "storica" del Soave, tra coloro che hanno investito molto per dare lustro a questo grande bianco italiano.

"Papà oggi ha 72 anni " spiega Roberta " ma tiene ancora saldo il timone in vigna, mentre sui fronti cantina e mercato io e mio marito Giacomo da tempo abbiamo raccolto il testimone".

Particolarmente interessante Villa Mattielli proprio sul tema del cambio generazionale. "Non è stato semplice " racconta Giacomo " rasserenare Antonio rispetto alla nostra volontà, ma anche competenza per poter assumerci la responsabilità di gestire l'azienda. Siamo comunque stati fortunati perché alla fine non solo la nostra scelta è stata capita ma anche apprezzata. E comunque mio suocero continua ad avere un ruolo chiave nella gestione del vigneto e del personale ad esso dedicato".

"Certo il cambio generazionale non è mai una cosa semplice, e tanto meno in agricoltura " aggiunge Roberta " ma è anche fondamentale che noi giovani si abbia il coraggio di assumerci le nostre responsabilità senza aspettare troppo che queste ci vengano concesse. Dobbiamo far capire a chi ci ha preceduto che per crescere dobbiamo anche assumerci il rischio dell'errore."

Roberta e Giacomo sono una coppia decisamente dinamica e coraggiosa anche nel manifestare il proprio pensiero.

"Io venivo da esperienze molto diverse " sottolinea Giacomo " sia dal punto di vista formativo che professionale (settore auto), ma il mondo del vino mi ha letteralmente stregato e ho provato fin da subito a mettere a frutto anche il mio background costruito in altri settori. Ho accettato, inoltre, di partire dalla gavetta, dal "garzone" di cantina fino agli aspetti più commerciali e di marketing. Non è stato facile ma oggi devo ammettere che mi sento cresciuto molto anche grazie a collaboratori speciali come il nostro enologo Giuseppe Carcereri, uno dei più bravi, a mio parere, a far esaltare

l'anima più autentica dei vini Soave".

Sia Roberta che Giacomo manifestano una forte passione per il Soave ma questo non impedisce loro di evidenziare alcune preoccupazioni.

"Dal mio punto di vista " evidenzia Giacomo " allo stato attuale il principale problema della nostra denominazione è la scarsa distinguibilità tra le produzioni "artigianali" e quelle "industriali", legate al mondo della cooperazione. Non si tratta di fare guerre ideologiche alla cooperazione ma senza una netta distinzione tra queste due tipologie di impresa sarà sempre difficile, se non impossibile, costruire una corretta immagine e posizionamento del Soave".

Ma Giacomo e Roberta si vogliono assumere anche chiare responsabilità nella loro veste di artigiani del Soave. "Pensiamo " raccontano Giacomo e Roberta" che sia fondamentale che i piccoli produttori investano sempre di più nella riconoscibilità del Soave, che siano in grado di garantire in maniera chiara il legame tra i loro vini e i vigneti di appartenenza. Anche questo significa distinguersi in maniera chiara da modelli produttivi industriali che sono notoriamente più vocati a produzioni standardizzate".

Oggi il vigneto di Villa Mattielli è di circa 15 ettari di proprietà e altrettanti in affitto per una produzione di circa 120.000 bottiglie, di cui quasi 30.000 di Soave.

"Continuiamo ad avere fiducia sul Soave anche se oggi non sempre il mercato premia questa nostra passione" " sottolinea Giacomo.

"Ci siamo particolarmente concentrati sull'export che oggi rappresenta l'85% delle nostre vendite. In Italia, invece, siamo più focalizzati sulla vendita diretta e in piccola parte sul della ristorazione di qualità che a nostro parere potrebbe avere ancora spazi aperti per i Soave ad alto valore identitario " spiegano i titolari di Villa Mattielli.

Ma per Roberta alle porte c'è un'altra importante sfida.

"Vogliamo aumentare ulteriormente il contatto diretto con il nostro cliente finale " racconta Roberta " perché lo riteniamo strategico per lo sviluppo dell'immagine della nostra azienda

e dei nostri vini. In questa direzione stiamo investendo sempre di più sul fronte dell'accoglienza a partire dal nostro bed & breakfast che ci consente di avere numerosi contatti diretti con appassionati e consumatori finali. Ci poniamo davanti a loro con assoluta trasparenza e pensiamo che questo sia fondamentale per creare fiducia attorno ai nostri prodotti e alla nostra denominazioni".

Per Villa Mattieli l'orientamento sempre più "turistico" dell'azienda è una strategia chiave un'azienda di questa identità e dimensione. "E' un investimento molto costoso ovviamente " spiegano Roberta e Giacomo " ma pensiamo che sia prezioso per farci conseguire gli obiettivi che ci siamo preposti. Per questa ragione vogliamo diventare sempre di più anche un punto di riferimento per l'organizzazione di eventi sia di natura vitienologica ma anche culturali".

Sfide complesse, ma vista la passione e il coraggio di Roberta e Giacomo, non viene difficile immaginare il probabile successo.