Lo story telling raccontato dai titolari di azienda

scritto da Lavinia Furlani | 5 Agosto 2020



Stiamo visitando le ultime regioni del nostro Italian Wine tour e continua il mio viaggio tra le risorse umane che abitano il mondo del vino.

Se Fabio è esperto di mercati, di marketing del vino, di visione globale del sistema, io mi ritengo un'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.

Durante il nostro tour abbiamo avuto la fortuna di incontrare tanti titolari che ci hanno accolto e che hanno voluto esserci in prima persona per raccontarci il loro stato d'animo e la loro visione.

Ogni volta che risalgo sul camper mi accorgo che sale con me

anche un pezzo delle persone con cui ho parlato. Mi porto via emozioni, sogni, fatiche, visioni. Ed è per questo che mi sento sempre diversa.

Ormai lo sapete che durante le visite ci lasciamo ispirare dalle carte di The Wine Village, il nostro nuovo progetto legato allo sviluppo delle competenze nel mondo del vino 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.

Oggi vi racconto che cosa ho imparato dai titolari di tre aziende, che ci hanno raccontato la loro storia.

Che cosa ho imparato dalla famiglia Abbona di Marchesi di Barolo?

Il vero privilegio è stato poter passare un po' di tempo con ognuno di loro per poi potersi riunire con un aperitivo attorno al tavolo (e i ravioli cucinati direttamente da Anna per la nostra Anna).

Da Valentina ho imparato che non basta raccogliere un'eredità aziendale per poter essere in grado di trasferirla. Lei fa parte di quelle persone che ci mettono l'anima per valorizzare il brand di una famiglia e il valore immateriale di un territorio. Ma la cosa più importante che ho imparato da lei è il voler preservare il valore della famiglia, una famiglia unita e complice pur nella diversità.

Tra gli abitanti del Wine Village ho intercettato lo **Sciamano.**

Da Ernesto ho imparato quanto è necessario essere generosi d'animo per accogliere persone nella propria azienda e dover ripetere sempre le stesse cose. Ma farlo come se fosse la prima volta. Con l'entusiasmo di un bambino e la consapevolezza di un imprenditore. Il segreto di Ernesto è quello di trasmettere con disponibilità, di raccontare e di

amare la condivisione.

Tra gli abitanti del Wine Village ho intercettato il **Narratore.**

Da Anna ho imparato che il timone di una famiglia è cosa assai dura, e se lavori assieme a tutta la tua famiglia è doppiamente complesso. Anna ha il culto dell'ospite, e finchè ti sta facendo vedere la cantina ha già pensato cosa ti farà assaggiare o cosa poterti dare per farti stare meglio. La vedi prodigarsi per chiunque, e in contemporanea svolgere ancora quel ruolo di collante che solo una mamma riesce a fare.

Tra gli abitanti del Wine Village ho intercettato il **Guerriero.**

Ed infine Davide, da cui ho imparato che la propria identità è sacra. Non ha senso scimmiottare un modo di fare degli altri componenti della propria famiglia se poi non ti riconosci. Davide è riuscito a ritagliarsi un ruolo autentico che gli calza perfettamente.

Tra gli abitanti del Wine Village ho intercettato il **Fabbro.**

La famiglia Abbona al completo è uno spaccato di complicità, complementarietà e di genuino amore l'un per l'altro con un profondo rispetto delle differenze reciproche. Non è facile vivere e lavorare in famiglie cosi unite, e serve un lavoro costante per fare spazio alle esigenze e alle diversità dell'altro. Abbinato a quella dose di autoironia che da loro ho respirato con tanta leggerezza. Grazie per avermi fatto vedere che è ancora possibile credere in un progetto ambizioso e farlo in famiglia, lasciando ad ognuno lo spazio che merita, mettendo in pratica ogni giorno cosa significa l'esserci uno per tutti e tutti per uno.

Che cosa ho imparato da Eleonora ed Elena Charrère e Giulio Corti di Les Cretes?

Partiamo dall’inizio: mi chiama Elena al telefono per chiedermi se saremmo stati puntuali e io con convinzione rispondo: ma certo, altrimenti ti avremmo avvisato. Per poi scoprire dopo 10 minuti che avevamo un indirizzo sbagliato e che abbiamo fatto 100 km (che con Gino valgono doppio) nella direzione opposta.

Quando arriviamo, con un consistente ritardo, ci accolgono come se nulla fosse accaduto Elena, Eleonora e Giulio.

Da **Elena** ho imparato quanto è potente ed efficace “essere smart” nella comunicazione del mondo del vino. Troppe volte vediamo titolari talmente dentro alla storia della loro azienda, da creare inconsapevolmente un distacco con l’interlocutore. Elena invece riesce ad essere leggera, ironica, autocritica, e ti cattura con una comunicazione fresca ma per nulla banale.

Grazie Elena perché mi hai fatto trovare la conferma che il mondo del vino, anche quando si parla di aziende iconiche come la tua, può avere un impatto giocoso e sorridente, che credo attragga maggiormente il consumatore. Grazie perché ti abbiamo vissuta come vera e autentica, e per noi è stato importante.

Tra gli abitanti del Wine Village ho intercettato il **Folle**

Da **Eleonora** ho imparato il potere dell’equilibrio e della mediazione. Quel meraviglioso atteggiamento di chi sa essere presente pur lasciando spazio a chi ha un carattere più esuberante, ma non per questo mettendosi da parte. Anzi. La forza di chi sa stare un passo indietro è quella di dire una parola al momento giusto per avvalorare o per modificare il corso delle cose. Grazie Eleonora, vorrei tanto apprendere questa tua modalità zen di vivere le relazioni con grande attenzione e consapevolezza, immagazzinando informazioni.

Tra gli abitanti del Wine Village ho intercettato L**’Eroe**

Da **Giulio** ho imparato cosa significa raccogliere un’ eredità

importante, anche se non fa parte delle tue radici, e volerla non solo mantenere ma svilupparla con un rispetto profondo.

Da lui ho imparato come lo studio sia fondamentale per fare un lavoro sia tecnico che commerciale e che ogni esperienza della nostra vita professionale torna utile al momento opportuno. Ho imparato che il modo migliore per raccontare una storia e un progetto è farla vivere a chi ci ascolta, e lui ci ha condotto in una degustazione tutt'altro che tecnica. Ad ogni sorso ci ha fatto capire la filosofia, le sfide, le visioni, le problematiche, le aspirazioni, i successi di Les Cretes, il tutto con un coinvolgimento emotivo autentico.

Tra gli abitanti del Wine Village ho intercettato il **Narratore**

Che cosa ho imparato da Giovanni Mazzei di Marchesi Mazzei?

È stato un grande privilegio poter visitare l'azienda ascoltando le parole di Giovanni e la sua visione del mercato. Giovanni appare da subito come un manager sicuro, diretto, con le idee molto chiare e con una impostazione aziendale definita in ogni dettaglio. Ma non si arriva a questo livello di preparazione solo perché sei il figlio di…

Da lui ho imparato che serve studiare molto e che ogni singolo mercato va analizzato in termini numerici, di possibilità, di cultura e soprattutto va presidiato con costanza.

Da lui ho imparato che la disciplina è alla base del successo nelle aziende del vino, e che non basta ereditare una azienda per essere in grado di portarla avanti.

Grazie Giovanni perché in poco tempo hai saputo trasmettermi la tua profonda determinazione che arriva da una preparazione che ti sei conquistato sul campo, il grosso del lavoro lo hai fatto tu con il tuo impegno e non la fortuna di avere una azienda di famiglia.

Tra gli abitanti del Wine Village ho intercettato il **Mercante**

Esploratore

Quando si chiude la porta del camper e ripartiamo, sento che sono già diversa e che mi sto portando dentro qualcosa di nuovo che mi è stato donato durante lo scambio in cantina. Prima ancora che ottime degustazioni arrivano le storie di vita, le emozioni e gli stati d'animo di chi ci ha accolto.

Questa è l'Italia, questa è la vita, questo è il mondo del vino che non ci deve far temere nulla.