Donnas - Da manager Vodafone a viticultore

Una nuova vita

L'intervista di questa settimana è a Luciano Zoppo Ronzero, una new entry del mondo della viticoltura valdostana con l'azienda Pianta Grossa di Donnas.

Luciano Zoppo Ronzero

La sua è una scelta imprenditoriale ma pure di vita. Da cosa nasce?
Ho lavorato per più di 15 anni per una Multinazionale nel settore delle telecomunicazioni ricoprendo vari incarichi di responsabilità che mi hanno portato lontano da casa e quindi dalla Valle d'Aosta. Ad un certo punto, superati i 40 anni, guardando indietro rispetto a quello che avevo fatto e guardando avanti pensando a quello che avrei potuto fare, mi sono chiesto se valeva la pena intraprendere un percorso di discontinuità da un lato e continuità dall'altro. Discontinuità rispetto al mio percorso professionale precedente: una scelta sicuramente più rischiosa sotto il profilo economico, rispetto ad un lavoro dipendente, ma che mi portasse a realizzare qualcosa di mio. Qualcosa di tangibile e non etereo… Quanto alla continuità, mi sono inserito nel solco di una tradizione familiare di viticoltura.

Perché a Donnas e perché Pianta Grossa?
Donnas e Pianta Grossa sono il luogo in cui vivo e coincidono con la sede dell'azienda, il cui nome deriva da un ippocastano secolare che, dopo essere stato a lungo un elemento caratteristico di Donnas, ha ceduto al tempo e alle intemperie nel 2009. Ho scelto la riproduzione della sezione del tronco come logo dell'Azienda. Nella memoria storica del paese, Pianta Grossa si identifica anche con il vino: infatti l'attività vitivinicola si pone nel solco di una tradizione familiare viva da più generazioni: nei lontani anni '30 iniziò la coltivazione della vite e negli anni '50, nel cortile della Pianta Grossa ora sede dell'Azienda, aprì un'osteria conosciuta per la mescita di vino di produzione propria.

In cosa consiste la vostra produzione?
L'azienda nasce da poche migliaia di metri quadri di vigneto familiari che ho ampliato nel primo anno di produzione (il 2014) fino ad un ettaro acquisendo terreni in affitto grazie anche alla fiducia che mi hanno accordato i proprietari: in particolare vorrei ricordare Giorgio Chenuil, ex consigliere regionale da poco scomparso. Nel 2015 ho ulteriormente esteso i vigneti quasi raddoppiando la superficie coltivata. Donnas ha una tradizione vitivinicola secolare: si coltiva da sempre il Nebbiolo Picotendro che è la base della produzione aziendale, Nebbiolo coltivato a pergola valdostana sui famosi terrazzamenti candidati a diventare patrimonio dell'Unesco. Nell'estate 2015 ci siamo affacciati sul mercato con il primo vino: 396 Vallée d'Aoste DOC Rouge 2014. Il nome 396 evoca proprio gli anni della Pianta Grossa al momento del taglio del tronco. Si tratta di un Nebbiolo 90% affinato in acciaio per 8 mesi. A questo vino seguiranno 1000 bottiglie del Nebbiolo DOC, affinato in rovere francese per un anno e che imbottiglieremo tra circa un mese e poi il Donnas DOC. Ma ne parliamo a fine 2016.

Il passare dall'attività di *manager* in una multinazionale a quella di imprenditore è sicuramente un grosso balzo. Date per scontate le differenze c'è qualcosa della sua precedente esperienza professionale che può rivelarsi utile?
Ho lavorato, nella mia precedente esperienza professionale, sempre nelle Customer Operations, cioè nella cura del cliente. Ho imparato in quegli anni la passione e lasciatemi dire l'ossessione per il cliente. Al centro di ogni attività imprenditoriale penso debba esserci sempre il cliente quasi a prescindere dal prodotto. Un prodotto vincente è quello che piace al cliente, questo penso sia fondamentale. Nel campo del vino, giusto per essere concreti, della bottiglia deve piacere tutto. Innanzitutto il contenuto che deve essere di estrema qualità grazie all'attenzione maniacale che occorre avere sia in vigna che in cantina. E poi anche al contenente: vetro, capsula, etichetta… insomma, il vestito della bottiglia. L'immagine di una azienda è fondamentale, perché un buon prodotto si deve presentare in maniera adeguata al suo contenuto. E anche in questo ho cercato di mettere a frutto l'esperienza del mio lavoro precedente.

Lei sarà il primo privato a produrre il Donnas. Una bella sfida…
Sì, vivo a Donnas, faccio il viticoltore a Donnas e quindi accetto la sfida. Donnas è la prima DOC valdostana, 1971. siamo coetanei. Magari è destino. Stiamo lavorando per uscire con un ottimo vino, il primo Donnas DOC di un produttore privato. E' una sfida importante e fa parte del percorso che ci siamo dati quando abbiamo avviato questo progetto che ora si è concretizzato con il primo vino e a breve con la seconda etichetta. E' proprio per produrre il Donnas DOC che ci siamo attrezzati in cantina con una botte di rovere austriaco in cui da un anno ormai riposa il vino della prima vendemmia. Occorre pazienza, un altro anno ancora, poi vediamo e soprattutto assaggiamo.. Sentiamo tutto il peso di una DOC così importante e solo se siamo convintiche il nostro possa essere eccellente andremo sul mercato con questa etichetta. Altrimenti pazienteremo e ci proveremo con la nuova annata.

L'avvio dell'attività è stato più o meno difficoltoso del previsto?
Sinceramente pensavo che sarebbe stato tutto più semplice. La difficoltà maggiore è stata quella di reperire le informazioni. Abbiamo molteplici normative, comunitarie e nazionali. La messa a norma dei locali, i registri di cantina, le idoneità per la DOC. Gli adempimenti burocratici sono davvero tanti. L'importante è non perdersi d'animo per perseguire i propri obiettivi. Sicuramente ho trovato un'ottimo appoggio per avviare la mia attività nella Camera di Commercio, nell'Assessorato all'Agricoltura e nella Coldiretti che hanno saputo darmi i giusti consigli nella fase delicata all'avvio dell'impresa. La semplificazione mi sembra però ancora lontana.

Sul fronte della commercializzazione come intendete muovervi?
Una piccola impresa lavora su piccoli numeri. A me piace conoscere i clienti, uno ad uno. Raccontare loro quello che faccio, mostrare le vigne, la cantina. Far vedere loro dove nasce il vino e come si affina. Penso che sia fondamentale, a prescindere dalla grandezza di un'azienda, raccontare il progetto, l'idea. Conoscere chi beve il nostro vino è davvero importante. Aiuta a migliorarci. Bisogna dare un volto al lavoro che sta dietro alla vigna e alla cantina: Quante volte noi compriamo un prodotto e non sappiamo chi l'ha fatto? Io voglio che chi beve ed apprezza il vino della Pianta Grossa, possa associare quei profumi e quei gusti ai luoghi, ai visi di chi ci ha lavorato.

Ha avuto contatti con altri viticoltori valdostani?
Se penso ad un viticoltore, penso innanzitutto a mio zio, Gianni Cimalando, che per primo ha approvato la mia scelta e mi ha insegnato l'abbiccì del mestiere. Il resto dell'esperienza l'ho costruita e la sto costruendo anche parlando con altri viticoltori di Donnas, per la maggior parte conferitori delle Caves, una realtà storica in questo territorio. Ho avuto inoltre l'opportunità di conoscere altri produttori della nostra Valle durante corsi di formazione e altre iniziative organizzate dalla Regione, dall'AIS, di cui faccio parte e grazie alla rete di relazioni personali. Ogni occasione di confronto e condivisione con chi fa questo mestiere è preziosa.

Un sogno imprenditoriale da realizzare?
Vorrei continuare a lavorare sulla qualità del nostro vino per farne un prodotto di eccellenza. Il sogno è quello di far conoscere e apprezzare il nebbiolo valdostano anche al di fuori dei confini della nostra valle.

Gianluca Genestrone Presidente dei Tabaccai

Gianluca Genestrone, 43 anni, è il nuovo presidente per la Valle d'Aosta della Federazione Italiana Tabaccai aderente a Confcommercio Imprese per l'Italia. Succede a Giancarlo Viola, che per più di 20 anni ha guidato con passione e tenacia la FIT Regionale.Alcune settimane fa si è svolta l'assemblea dei tabaccai valdostani aderenti alla Fit (120 iscritti su un totale di 150 tabaccherie attive sul territorio regionale) per rinnovare le cariche statutarie.
Il Consiglio Direttivo è composto da: Aloisi Patrick (Aosta), Chabod Annamaria (Saint Pierre), Genestrone Gianluca (Aosta), Giovanzana Stefano (Montjovet), Penato Sergio (Pont-Saint-Martin), Sacchetto Cinzia (Antey Saint-André), Tresca Elvira (Charvensod). Il 6 novembre il Consiglio, alla presenza del Presidente Nazionale Giovanni Risso e del Vice Presidente Nazionale Giovanni Catelli, ha designato quale Presidente Gianluca Genestrone e come Vice Presidente Penato Sergio e Sacchetto Cinzia.«Dal precedente direttivo – commenta Genestrone – abbiamo ereditato una struttura capillare ed efficiente sul nostro territorio, ma l'assemblea ha evidenziato il clima di grande difficoltà economica di tutti gli associati ed un contesto regionale e nazionale di grande incertezza normativa, con linee politiche spesso poco chiare e contraddittorie. La categoria opera per conto dello Stato in regime di monopolio ed è sottoposta, giustamente, a regole e controlli molto rigidi, ai quali nessun altro operatore del commercio è obbligato a sottostare. Spesso si dimentica che quella del tabaccaio è una figura professionale, sottoposta a formazione specifica e continua, il cui operato è controllato pressoché quotidianamente da Agenzia delle entrate, Monopoli di Stato, Guardia di Finanza. Noi tabaccai siamo per lo

Da sinistra Sergio Penato, Gianluca Genestrone e Cinzia Sacchetto

Stato il primo e fondamentale strumento di repressione del fumo minorile, di controllo e segnalazione delle problematiche legate alle dipendenze, di freno alla diffusione delle ludopatie, di lotta alla contraffazione ed al contrabbando e, non per ultimo, trasparente contribuente dello Stato, in quanto tassato alla fonte .Nei piccoli centri di montagna, la tabaccheria diventa sempre più spesso un essenziale punto di riferimento per la collettività, in quanto offre servizi telefonici, postali, bancari, finanziari e di pagamento, laddove altri presidi lasciano per ottimizzare i costi». La FIT Valle d'Aosta ha sede in Reg. Borgnalle 12 ad Aosta e risponde al n. 0165 364485.