



► 04 Luglio 2016

«Il Sudtirolo ha una **strategia**, Trento no»

Bruno Trentini (Cantina di Soave) a ruota libera. Con una chicca su Moët et Chandon

Francesca Negri

Bruno Trentini dal 2001 è il direttore generale di Cantina di Soave, oggi la più grande cooperativa vinicola di primo grado in Italia per fatturato e uva introitata (che corrisponde all'incirca a tutta la produzione trentina) con 106 milioni di ricavi nel 2015 (102 milioni nel 2014), 167 dipendenti e 2.200 soci. I numeri non erano questi quando nel 1992 arrivò in questa realtà veneta da Trento, per affiancare l'allora direttore Franco Roncador, altro trentino doc, e non lo erano nemmeno quando, nel '96, Trentini portò lo storico marchio di spumante Equipe 5, nato a Lavis nel 1964 grazie all'intuizione di cinque giovani enologi (Leonello Letrari, Bepi Andraus, Ferdinando Tonon, Pietro Tura e Riccardo Zanetti), oggi fiore all'occhiello della produzione aziendale di metodo classico, destinato all'alta ristorazione. Nel 2001, Trentini diventò direttore. «Fatturavamo quasi 54 milioni ed eravamo circa un migliaio di soci. In 15 anni questi valori sono più che raddoppiati».

Un salto in avanti che fa invidia a molte realtà vinicole. Come si fa?

«Molti non hanno ancora capito che il vino non vale per quello che è, ma per quello che riesce a trasmettere. In Cantina di Soave all'inizio la maggior parte della produzione era conto terzi, per private label, oggi l'80% è etichettato come Cantina di Soave. Ora ci stiamo impegnando a fare anche valore di denominazione».

Dopo il diploma all'Istituto agrario di San Michele nel 1976, lei è stato assunto da Renato Girelli.

«Era la futura Cesarini Sforza, nella sede dell'ex stabilimento Armani che allora era uno dei più grandi stabilimenti di aceto d'Italia. Cinque soci, tra cui Girelli, lo avevano acquistato con l'idea di fondare una nuova cantina di spumanti. Ho vissuto gli anni più belli di un progetto molto ambizioso. All'inizio degli anni Novanta Cesarini Sforza produceva 1,2 milioni di bottiglie, eravamo arrivati a essere una delle aziende di riferimento del panorama nazionale al punto che, ora lo posso dire, non lo sanno in molti, Moët & Chandon era in procinto di entrare nell'ambito societario. Purtroppo, però, vicissitudini societarie hanno fatto sì che così non fosse e uno dei soci prese la maggioranza. A quel punto, nel 1992, capii che venendo meno quel progetto, la cantina non avrebbe avuto grande futuro».

E lei?

«Visto che professionalmente avevo ambizioni di crescere ancora e le offerte di lavoro non mi mancavano, scelsi di cambiare tutto: dalla piccola azienda privata di nicchia alla grande azienda cooperativa, ossia Cantina di Soave».

Prima ha parlato di valore di denominazione. Cosa pensa della nuova Doc del Pinot Grigio delle Venezie?

«La Doc delle Venezie porta con sé il vantaggio di un sistema di controllo che con l'Igt non c'era, per cui mi pare positivo. Il fatto che si chiami Doc e non Igt per il consumatore all'estero (mercato principale di questa denominazione, ndr) non cambia nulla».

Quali saranno le ripercussioni della Brexit sul vino italiano?

«Per quanto riguarda i vini veronesi l'Inghilterra è proba-

bilmente il primo mercato. Il Regno Unito inizierà a privilegiare i prodotti del Commonwealth, con ripercussioni notevoli sulle importazioni europee, vino compreso».

Anche per il vino trentino l'Inghilterra ha un grande peso?

«Il Trentino non ha un'immagine internazionale e neppure la sta cercando. Ho avuto parecchie possibilità di rientrare a lavorare a Trento, non l'ho mai fatto perché ritengo che ancora oggi non ci sia una strategia futura ben chiara verso la valorizzazione delle produzioni e che fino a ora il Trentino abbia solamente colto delle opportunità importanti che sono arrivate. Qui la Cantina di Soave ha fatto un percorso preciso, ora stiamo investendo 100 milioni di euro senza finanziamenti pubblici, per competere con i più grossi player e poterci presentare sui mercati internazionali nel modo più efficiente possibile».

Quali sono i punti di forza e di debolezza del vino trentino e altoatesino?

«Sono realtà profondamente diverse. L'Alto Adige ha puntato tutto sulla qualità, sulla creazione di un brand territoriale forte e condiviso e in questo momento gode di altissimo prestigio nel mondo. Il Trentino, che secondo me ha una delle viticolture più belle in assoluto, ha beneficiato negli ultimi anni di opportunità di mercato che non derivano dalla produzione locale bensì dalla commercializzazione di alcuni prodotti extra-regionali e, come dicevo prima, purtroppo non ha ancora dato il "la" a una propria strategia, che 20 anni fa poteva essere indirizzata verso la produzione di spumante e basi spumante. Anco-

ra adesso ritengo che il Trentino nel metodo classico non sia secondo a nessuno, ma in pochi sono riusciti a porsi sul mercato in modo adeguato. Il turismo è un volano incredibile anche per i mercati internazionali, anche questo il vino trentino non lo ha ancora sfruttato».

È una questione di mancanza di competenze professionali?

«Credo che il carattere dei trentini si sia modificato profondamente negli ultimi 40 anni: un tempo questa era una terra povera, con poche risorse, e si cresceva con grinta e voglia di fare. Poi negli anni '60 il sistema autonomista ha portato a un boom di benessere diffuso su tutto il territorio, dato però da un'economia non reale, cioè prodotta non dall'impresa o dall'industria: il primo ente occupazionale del Trentino è l'università, il secondo è la Provincia, il terzo è il Comune. Impieghi sicuri, dove però l'ambizione non serve».

La stessa cosa vale per il sistema cooperativistico trentino?

«Vede, Don Guetti ha salvato dalla miseria una generazione intera di trentini ma poi il suo concetto di cooperazione è stato travisato. La cooperazione è impresa, non è un ente benefico».