



Imbottigliamento

www.imbottigliamento.it

Crak Brewery innovatori si nasce

Tenuta di Capezzana:
impianto automatico,
ma il tocco umano c'è

Pack cellulosici: pratici,
sicuri, riciclabili

Laura Turini

IL NOME DEL PREMIO RICONOSCIUTO ALL'IMPRENDITORE E PRODUTTORE MASSIMO BERNETTI SINTETIZZA APPIENO LA SUA CARRIERA: UN PERCORSO INTENSO, CHE, NEGLI ANNI, L'HA VISTO TRASFORMARE UNA PICCOLA AZIENDA AGRICOLA IN UNA CANTINA DI GRANDE VALORE, CONOSCIUTA ANCHE AL DI FUORI DEI CONFINI NAZIONALI.

“Una Vita per il Vino”



Michele e Massimo Bernetti

La storia di Umani Ronchi inizia intorno alla fine degli anni 50, quando Gino Umani Ronchi fonda una piccola impresa agricola nelle Marche, a Cupramontana (AN), terra conosciuta per il Verdicchio Classico. Pochi anni dopo l'azienda viene rilevata dalla famiglia Bianchi-Bernetti, che ne acquisisce il marchio, insieme alla proprietà, e dà il via a un importante impulso produttivo e commerciale. Il 4 gennaio 1968 l'impresa si trasforma in azienda vinicola e, appena un anno dopo, avviene il trasferimento della sede sociale e amministrativa a Osimo (AN). Da quel momento l'evoluzione è continua e costante per Umani Ronchi, che basa la sua strategia di crescita sulla ricerca dei migliori terreni vitati, sulla valorizzazione dei singoli vitigni e sulla sperimentazione delle più evolute tecniche agronomiche ed enologiche. Valori,

questi, che le permettono di ingrandirsi, fino a contare una superficie vitata di 210 ettari, convertita interamente a biologico ed estesa sui tre macro territori di Conero, Abruzzo e Castelli di Jesi, di produrre quasi tre milioni di bottiglie all'anno, suddivise in oltre 20 tipologie di vino, e di affermarsi con successo anche sui mercati esteri, dove il marchio, grazie a una percentuale di export che è pari al 70% della produzione, è presente in più di 60 Paesi del mondo e in tutti i continenti. Alla base dell'ascesa ai vertici di questa realtà vitivinicola, che oggi dà lavoro a una sessantina di dipendenti, ci sono la passione, l'intuito e le capacità di colui che ne rappresenta il pilastro da molti anni, Massimo Bernetti, oggi patron della Cantina e vero e proprio 'Ambasciatore del vino', come lui stesso si definisce.

«La passione per me è vedere quel grappolo d'uva sulla vite che, attraverso un processo estremamente delicato e sensibile, arriva a essere immesso in una bottiglia che sarà commercializzata nei mercati più lontani e diversi; è questo, insieme al desiderio di dargli un'immagine il più possibile fedele alla terra da cui nasce. Il pensiero di tutto ciò mi appassiona».
Massimo Bernetti

Come ha avuto inizio la sua avventura nel mondo del vino?

Mi sono laureato in Scienze Politiche all'Università di Roma e i miei studi prevedevano un percorso verso la carriera diplomatica. In attesa di sostenere l'esame presso il Ministero degli Esteri, mi fu data l'occasione di collaborare con Gino Umani Ronchi, che aveva fondato la sua piccola azienda vitivinicola a Cupramontana, centro del Verdicchio, sulla falsariga del successo dell'anfora di Verdicchio della Fazi Battaglia. Quest'attività, prevalentemente commerciale e che doveva essere solo temporanea, mi entusiasmò al punto tale che decisi di continuare. Il mondo del vino mi permetteva viaggi in Italia e all'estero, conoscenza di culture diverse, abilità relazionali e commerciali e il contatto diretto con il mondo agricolo. E tutto questo, per me, era estremamente affascinante.

Una formazione graduale e naturale, quindi...

Sì, avvenuta al fianco di due persone appassionate e motivate, che hanno creduto nello sviluppo dell'azienda: i proprietari Gino Umani Ronchi e l'ingegner Bianchi, all'epoca mio futuro suocero, che ho affiancato anche in un'impresa di lavori marittimi nell'ambito cantieristico, un'esperienza breve, ma molto intensa. Oltre a loro, fondamentali sono state le collaborazioni con i grandi tecnici ed enologi che hanno saputo valorizzare i vini Umani Ronchi: Giacomo Tachis e Beppe Caviola. Da impiegato in azienda sono divenuto socio e, infine, Presidente; oggi ricopro il ruolo di Amministratore.

La passione le ha fatto strada... In cosa si traduce, per lei, questa parola?

La passione per me è vedere quel grappolo d'uva sulla vite che, attraverso un processo estremamente delicato e sensibile, arriva a essere immesso in una bottiglia che sarà commercializzata nei mercati più lontani e diversi; è questo, insieme al desiderio di darle un'immagine il più possibile fedele alla terra da cui nasce. Il pensiero di tutto ciò mi appassiona.

Quali sono state, nella storia di Umani



Ronchi, le scelte che ne hanno decretato il successo?

Una volta acquisito il controllo azionario totale dell'azienda abbiamo creduto nello sviluppo del suo futuro costruendo la nuova cantina a Osimo, destinata alla lavorazione del Rosso Conero, e potenziando la cantina di Castelbellino, riservata, invece, al Verdicchio. La realizzazione della cantina di Osimo ha comportato un notevole impegno finanziario, non supportato,

ai tempi, da un equilibrio commerciale proporzionato; tuttavia, la volontà, l'entusiasmo e la consapevolezza dell'alta qualità dei nostri prodotti, accompagnata da un giusto rapporto di prezzo, ci hanno permesso di vincere questa sfida commerciale, soprattutto in molti mercati esteri. Abbiamo infatti progressivamente incrementato la proprietà vitata e lavorato per ottenere la più alta qualità di impianti nei vigneti delle zone più vocate, collaborando con

La sala di vinificazione - cantina di Osimo

La bottaia e la sala degustazione - cantina di Osimo

tecniche estremamente validi. La breve, ma importante, compartecipazione azionaria con l'allora gruppo svizzero Wine Food (G.I.V.) ci ha permesso un ulteriore salto strategico commerciale e tecnico e ci ha aperto nuovi scenari anche l'allargamento delle nostre produzioni ai vini dell'Abruzzo.

I vostri ultimi investimenti?

Nel 2018 abbiamo affrontato un importante impegno, che ha previsto l'ampliamento della cantina di Osimo con 4.000 metri quadrati, comprendenti magazzini coibentati e termocondizionati, per il mantenimento delle temperature ideali delle varie riserve e delle vecchie annate aziendali (dagli anni 70 ad oggi); abbiamo poi realizzato una delle più moderne centrali di vinificazione per i rossi della zona (Conero e vitigni internazionali, come il Cabernet): parliamo, precisamente, di 900 mq di vinificazione, che vanno ad ampliare e migliorare il processo produttivo della vendemmia. Per il 2019 prevediamo la realizzazione di una cantina con sala degustazione e barriaca a Roseto degli Abruzzi, dove l'azienda è proprietaria di oltre 40 ettari di vigneto e dove produciamo Montepulciano d'Abruzzo e Pecorino. Vedere realizzata questa cantina, ubicata in un posto meraviglioso tra la Maiella, il Gran Sasso e il Mare Adriatico, rientra tra i progetti personali a cui aspiro maggiormente».

Qual è la carta vincente del vostro

processo di imbottigliamento?

L'imbottigliamento avviene in modo automatico, ma è caratterizzato da un preciso controllo di qualità, così come tutti i nostri processi. Ogni macchina ha la sua specifica funzione: dall'arrivo dei pallet al lavaggio ad alta pressione delle bottiglie, fino al riempimento e alla chiusura, grazie a una macchina che verifica il livello raggiunto e la corretta tappatura delle bottiglie. Entrano poi in gioco la capsulatrice e il macchinario che si occupa di asciugare le bottiglie prima della fase di etichettatura; in ultimo, i vini vengono inseriti in cartoni appositi e viene creato il pallet definitivo. A perfezionare questo viaggio contribuiscono tanti controlli, che avvengono soprattutto nella fase di riempimento: campionamenti eseguiti per verificare i lavaggi o appurare che i livelli di ossigeno e solforosa corrispondano agli standard; controlli microbiologici per l'accertamento della corretta sanificazione dei macchinari; ispezioni manuali di qualità da parte degli operatori aziendali, che, in tutte le fasi dell'imbottigliamento, esaminano 4 bottiglie all'ora.

Attualmente quali sono le sue mansioni principali?

«Ho ceduto a mio figlio Michele, oggi Amministratore Delegato e Presidente, tutte le funzioni operative e commerciali. Il mio ruolo si concretizza nel collaborare alla gestione dell'azienda soprattutto per quello che concerne la

parte più ostica, legata alla conduzione agricola. I 210 ettari di vigneto impiantati lungo la dorsale adriatica che va dalla zona del Verdicchio a quella del Montepulciano d'Abruzzo, passando per il Conero, ci obbligano a una grande cura e abnegazione.

I suoi punti di forza?

La piacevole dedizione nel cercare di vincere una sfida, ovvero creare un'azienda che fosse l'orgoglio della famiglia e dei nostri collaboratori, è certamente tra le prime caratteristiche che citerei. L'intuizione, poi, mi ha aiutato a riconoscere le occasioni e le persone. Sono convinto, tuttavia, che il successo derivi anche dal possedere e mettere in gioco empatia ed entusiasmo. Collaborare e delegare sono le chiavi per mettere in atto una gestione ottimale in azienda: recepire i suggerimenti che arrivano da più fronti, per migliorare l'operatività e la visibilità dell'impresa, è fondamentale, così come è necessario demandare il più possibile ai collaboratori, con i quali, molte volte, si ottengono i risultati sperati.

Quali sono i progetti aziendali che ha seguito direttamente e di cui va più fiero?

Lo sviluppo e l'ammodernamento dei vigneti, in primis, poi la trasformazione della cantina, che, anche grazie ai fondi della Comunità Europea, ci ha permesso di realizzare una delle più belle barriache del Centro Italia, con sala degustazione privata annessa. Operare



con vini estremamente difficili, non certo 'di moda', è stato difficile, ma abbiamo vinto questa sfida trovando il giusto equilibrio tra qualità e prezzo e attivando un'assistenza professionale e continuativa sulla rete vendita. In questi anni tutti gli utili sono stati destinati alla terra e alle persone, due valori che proteggiamo e coltiviamo con attaccamento e orgoglio.

Lo scorso ottobre le hanno assegnato il premio 'Una Vita per il Vino'. Che tipo di riconoscimento è questo e cosa ha significato per lei?

È stato un onore ricevere questo premio, un riconoscimento inatteso che mi ha fatto estremamente piacere, soprattutto perché ad assegnarlo è stato Daniele Cernilli, autore della Guida Essenziale ai Vini d'Italia meglio conosciuto come Doctor Wine, uno dei più grandi conoscitori del mondo del vino, che stimo profondamente e che rappresenta un punto di riferimento nel campo enologico del nostro Paese, e non solo. Un premio che ha significato anche un riconoscimento indiretto alla nostra regione e, per questo, ha un valore doppio!

Vi impegnate in qualche modo per risultare ecosostenibili nello svolgimento delle vostre attività?

Siamo consapevoli e rispettosi dell'ambiente. Utilizziamo in forma massiccia l'energia da fotovoltaico e, da diversi anni, i nostri vigneti, dal Verdicchio al Montepulciano d'Abruzzo, sono coltivati in regime biologico. L'approccio sostenibile guida anche la scelta dei materiali: il vetro leggero delle bottiglie determina un impatto minore sulle emissioni di CO₂ e i tappi sintetici prodotti dalla canna da zucchero sono riciclabili al 100%.

A cosa tende Umani Ronchi per il futuro?

La strategia è semplice: organizzarsi al meglio dal punto di vista commerciale, non solo sul mercato nazionale, ma anche sul mercato estero, per proporre i migliori vini della nostra gamma. Premesso che non ci sono prodotti di punta diversificati tra Italia ed estero, posso affermare che i vini a cui teniamo di più sono il Vecchie Vigne, per i bianchi, rappresentante dell'espressione migliore dell'area del Verdicchio, e, per i rossi, il Pelago, la creatura di Giacomo Tachis che ha ricevuto grandi premi, come L'International Wine Challenge di Londra. Tra gli altri, ritengo che Campo San Giorgio, con il suo impianto ad alberello, sia espressione massima del Conero, mentre Jorio, una selezione di Montepulciano d'Abruzzo, sta riscuotendo un grande successo nei mercati dell'estremo Oriente. La ricerca e la sperimentazione, in Umani Ronchi, sono costanti: attraverso un attrezzatissimo laboratorio in cui lavorano due tecnici e collaborano anche consulenti esterni, individuiamo tendenze e preferenze organolettiche di una clientela che cresce e cambia. E, sicuramente, continueremo a farlo.

La sua più grande soddisfazione?

L'entusiasmo di veder crescere l'azienda nel mondo del vino, spronato da mio suocero, e l'affiancamento di un figlio che ha saputo appassionarsi e dare risultati è stato ciò che, più di tutto, ha influito sulla mia carriera e sulle decisioni che hanno fatto la mia storia. La continuità familiare della nostra azienda è ciò che desidero maggiormente. La mia soddisfazione più grande è proprio osservare Michele, con i suoi giovani collaboratori, proseguire e migliorare in un mondo in cui il consumo di vino diventa sempre più professionale. Con tante difficoltà, il nostro è un bel navigare». ■

© RIPRODUZIONE RISERVATA

