

GIOVANNI FOLONARI

Dal 2017 a capo delle Tenute Ambrogio e Giovanni Folonari

DI ALESSANDRA PIUBELLO

P"PUNTIAMO SU nuovi investimenti, è pronta la programmazione per il triennio". Siamo con Giovanni Folonari, cinquantacinque anni, dal 2017 a capo delle Tenute Ambrogio e Giovanni Folonari. Ottava generazione di una famiglia che inizia a commercializzare vini ai primi dell'Ottocento. Un percorso imprenditoriale che attraversa due secoli. E che contribuisce a scrivere la storia del vino italiano. Vicende e protagonisti avvincenti, come escono dalle pagine del libro "I Folonari: un'antica storia di vini e banche". "La nostra famiglia - racconta Giovanni dal quartier generale di Tenuta Nozzole - ha saputo anticipare i tempi e attuare piani strategici, mantenendo saldo il rapporto con i clienti. Penso a mio nonno Nino, un bresciano tutto d'un pezzo, gran lavoratore dalle idee brillanti. Negli anni 60 si batte per l'istituzione delle denominazioni del vino, punta alle bottiglie in un periodo in cui esistevano solo i fiaschi, acquista due aziende, Tenuta del Cabreo nel '67

La Tenuta di Campo al Mare si estende per 25 ettari nel comune di Castagneto Carducci all'interno della denominazione Bolgheri Doc



e Tenuta di Nozzole nel '71, decidendo di abbandonare la produzione di massa per dedicarsi a una produzione mirata e peculiare". Giovanni Folonari entra nel '91 in azienda, dopo una laurea a Davis, Università della California. "Un'esperienza fondamentale - ci rivela - per la rigidità dei corsi, per lo stile pratico e operativo sia nella viticoltura sia nell'enologia, per la preparazione specifica e profonda che mi ha dato". Mentre ci parla, al suo fianco in azienda c'è il padre Ambrogio, novantenne, seduto al suo posto (come ha fatto fino all'ultimo il padre di lui, Nino) a dare il suo contributo. Un uomo riservato, di poche parole, che non è mai stato un padre padrone così come Giovanni, d'altronde, non è mai stato un figlio ribelle. Hanno condiviso molto, nel rispetto reciproco. Anche la decisione nel 2000 di separarsi dal resto della famiglia (la storia è nota: Ruffino è finita totalmente nelle mani di Constellation Brands) per intraprendere una strada autonoma. "Papà ha liquidato i due fratelli - racconta Giovanni Folonari - e abbiamo continuato con Tenuta del Cabreo, Tenuta di Nozzole e TorCalvano, l'azienda di Montepulciano con una sontuosa villa e bei vigneti, ma che non ci permetteva di fare i grandi vini che volevamo. In più costava molto, per cui l'abbiamo venduta tenendoci il marchio. Babbo voleva investire a Bolgheri già dai primi anni 90 ma il resto della famiglia non era d'accordo. Nel '99, a fronte di una separazione durata un paio d'anni, acquistiamo vigne a Castagneto Carducci e fondiamo Tenuta Campo di Mare, producendo la prima annata nel 2003".

Nel 2000 vengono piantate le vigne a Cinigiano e poi, nel giro di qualche anno, nasce la cantina di Vigne a Porrone (sotto le denominazioni Montecucco e Morellino di Scansano). Infine, nel 2001, i Folonari acquistano Tenuta La Fuga a Montalcino: "Volevamo avere tutti vigneti di proprietà per seguire adeguatamente la filiera e dare un prodotto accurato e territoriale, dal vino quotidiano al top di gamma".

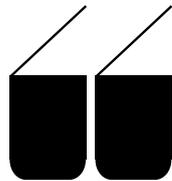
I numeri oggi parlano di 250 ettari, 5 aziende tutte in Toscana (Tenute del Cabreo e Tenuta di Nozzole nel Chianti Classico, a Greve; Campo al Mare nel Bolgherese; La Fuga a Montalcino; Vigne a Porrone nella Maremma), 1 milione circa di bottiglie prodotte, un fatturato di 10 mln di euro, export al 45% (di cui il 30% negli Usa) e 4 strutture di accoglienza (Borgo del Cabreo Relais di Charme, Villa di Nozzole, Casavecchia di Nozzole e il casolare de La Fuga) con una quinta che sarà operativa nel 2021, La Pietra Relais di Charme. Gli investimenti previsti nel triennio 2019-21 ammontano a circa 4 mln, senza considerare il rinnovo di una





La Tenuta di Nozzole, nel comune di Greve in Chianti, nel cuore del Chianti Classico

parte del parco legni, che avviene per prassi annualmente. In parte sono destinati all'aggiornamento del processo d'imbottigliamento e confezionamento (le nuove etichette in cotone naturale richiedono soluzioni specifiche per l'applicazione), con l'inserimento di macchinari robotizzati destinati all'inscatolamento, alla palletizzazione e depalletizzazione. Un'altra parte all'ampliamento del patrimonio vinicolo, considerato dai Folonari "una priorità assoluta, sulla quale siamo sempre pronti ad investire": gli ettari vitati aggiunti saranno 4,2 a Bolgheri e 10 a Tenuta di Nozzole. Poi c'è il ripristino dell'ultimo casolare di Tenute del Cabreo, splendida proprietà a Zano di Greve in Chianti - dove vivono anche i Folonari - destinato appunto a La Pietra Relais di Charme. Anche sul fronte dell'ospitalità e dell'enoturismo i Folonari hanno precorso i tempi, dotandosi di strutture capaci di unire storicità e tipicità a servizi di lusso contemporaneo: Borgo del Cabreo Relais di Charme, operativo dal 2017, in stagione raggiunge un'occupazione del 97%. Oltre a tutto ciò, entro l'anno prossimo Giovan-



"VOLEVAMO AVERE TUTTI VIGNETI DI PROPRIETÀ PER SEGUIRE ADEGUATAMENTE LA FILIERA E DARE UN PRODOTTO ACCURATO E TERRITORIALE, DAL VINO QUOTIDIANO AL TOP DI GAMMA"

ni Folonari, in joint-venture con il macellaio star Dario Cecchini e con Omar Barsacchi dell'Osteria Magona, aprirà un wine-bar e punto vendita di vini con prodotti tipici a Bolgheri. È qui che si concentreranno gli investimenti più importanti del futuro, con la costruzione della cantina e il reimpianto dei vecchi vigneti. In più c'è il sogno di produrre finalmente anche un Metodo Classico.

"Quando ho iniziato a preparare il mio passaggio a presidente - afferma Folonari - ho assunto l'amministratore delegato Bruno Alvisini e l'enologo consulente Roberto Potentini. Questo perché credo che la squadra sia fondamentale nella nostra azienda. Nel 2017 ho iniziato a lavorare al restyling dell'immagine di Tenuta di Cabreo e di Nozzole e al loro cambio di stile, che sto estendendo a tutti i vini delle nostre tenute. Il profilo enoico esprime contorni più freschi e immediati, decisamente meno boisé e tannici e comunque dalla struttura identitaria e longeva. Inoltre abbiamo scelto di privilegiare il sangiovese in purezza nelle denominazioni tradizionali, usando gli internazionali solo nei Supertuscan e ovviamente, a Bolgheri". Un'azienda fiera di essere italiana che investe nel territorio, anche in tema di distribuzione e vendita: il 55% resta nel nostro Paese, con clienti storici, soprattutto fiorentini e altoatesini.