



SENZA OSTACOLI. Chiuso un 2016 record, al culmine di un lungo periodo di crescita, la cantina di Bornato di Cazzago San Martino ora si concentra sul consolidamento

Monte Rossa, dal decollo al nuovo obiettivo

In 12 anni il vigneto è aumentato da 30 a 80 ettari (20 in proprietà) distribuiti fra 12 appezzamenti nelle zone top del comprensorio

Claudio Andrizzi

Monte Rossa archivia il 2016 all'insegna del record: l'incremento, +15% sul 2015, è il culmine di una politica che ha portato la cantina di Bornato di Cazzago San Martino, tra i pionieri del Franciacorta, a quadruplicare i volumi negli ultimi 12 anni.

«**ORA IL FUTURO** è nel consolidamento - spiega Emanuele Rabotti, al vertice della storica insegna avviata nel 1972 dai genitori -. Non ci interessa spingere per aumentare i numeri: vogliamo difendere la nostra identità artigianale, unitamente a quel concetto di azienda familiare al quale intendo restare fedele almeno fino a quando continuerò a divertirmi». Parlare di Monte Rossa significa ripercorrere i tratti fondamentali della storia del comprensorio, della sua evoluzione e dei suoi successi.

«Mio padre, scomparso due anni fa, è stato il primo presidente del Consorzio di tutela,

mentre mia madre, Paola Rovetta, è tuttora presente in azienda - racconta Rabotti -. I miei genitori sono stati fra i primi a credere in questo territorio divenuto un'eccellenza italiana studiata da tutti con grande attenzione. Il nostro successo attuale è frutto innanzitutto dei loro sforzi, della loro visione, della loro lungimiranza».

Rabotti è impegnato nella gestione dal 1983, anche se ha preso in mano le redini in modo continuativo a metà degli anni '90. Sotto la sua guida, Monte Rossa è decollata. Dal 2004, anno del precedente «viaggio in Franciacorta» di Bresciaoggi, i terreni sono passati da 30 ettari agli 80 governati attualmente: 20 sono di proprietà della famiglia, 36 sono in affitto, il resto di conferitori che lavorano in accordo con la proprietà. Paral-

lamente la produzione è passata da 100 mila a mezzo milione di bottiglie, tutte di Docg considerato che i fermi, con una decisione in anticipo

sui tempi, sono stati eliminati 15 anni fa.

«A partire dalla metà degli anni 2000 abbiamo seguito un programma preciso di crescita progressiva incrementando ogni anno patrimonio vitato e capacità produttiva della cantina nel limite necessario per centrare l'obiettivo - precisa Emanuele Rabotti -. Presupposto centrale del

progetto era l'idea di produrre con alto standard qualitativo a partire dalla linea base, cosa che ci ha consentito di acquisire grande know how e costanza elevata. Oggi possiamo contare su un parco vigneti che si sviluppa nelle migliori zone del comprensorio, su ben 12 appezzamenti diversi. Importante sottolineare che in termini di conferimenti la-

voriamo da sempre con gli stessi partner fidelizzati: coltivano secondo le nostre indicazioni e si sottopongono ai nostri controlli. A loro garantiamo il ritiro dell'uva a un prezzo adeguato all'andamento dell'annata».

ANCHE IL FATTURATO è lievitato: dal milione di euro nei primi anni 2000 fino alla soglia attuale di 6,5 milioni. Il 10% del business si sviluppa all'estero: 12 anni fa era il 3%. «Mi piacerebbe portare l'export al 25-30%, mantenendo un posizionamento qualitativamente elevato - sottolinea Rabotti -. Per questo sto attuando scelte importanti su mercati potenzialmente fondamentali per il prossimo decennio. Per il 2017, ad esempio, sto scommettendo sulla Germania, Paese difficilissimo ma che ha un grandissimo potenziale. Inoltre, mi piacerebbe rafforzare il brand in Inghilter-

ra. Per il resto seguiamo molto bene il Giappone, abbiamo iniziato un'ottima collaborazione con gli Usa, ci sono riscontri positivi dagli Stati scandinavi».

Ma per Rabotti nemmeno in Italia mancano interes-

ti opportunità di sviluppo. «In questi anni siamo ovviamente cresciuti soprattutto sul mercato interno - conclude il leader di Monte Rossa -. Oggi ci rendiamo conto che persistono difficoltà ad entrare nel costume di alcune zone del Paese: mi riferisco non soltanto al Centro-Sud, ma anche alla città di Milano, un bacino potenzialmente enorme a pochi passi da casa. Ecco, credo che un buon obiettivo da realizzare nel nuovo anno possa essere proprio quello di risvegliare il consumatore milanese».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

6,5

IL FATTURATO DELL'AZIENDA NEL 2016 IN MILIONI DI EURO

Il business ha registrato un **incremento** importante rispetto all'inizio degli anni 2000 quando il **volume d'affari** di Monte Rossa era pari a un **milione di euro**.

500.000

LE BOTTIGLIE PRODOTTE ATTUALMENTE DALL'AZIENDA

L'intera **produzione** è costituita **da Docg**, considerato che i **fermi** sono stati **dismessi** 15 anni fa **con una** decisione in netto anticipo **sui tempi** del territorio.



Emanuele Rabotti, alla guida dell'azienda con sede a Bornato



► 10 gennaio 2017



Una veduta della sede di Monte Rossa, cantina tra i punti di riferimento del comprensorio franciacortino