

Camilla Lunelli

“Adoro il Trentino con i suoi paesaggi incantevoli e variegati. Mi piacciono le zone collinari vocate alla coltivazione dell’uva e delle mele, ma anche le zone cittadine, lacustri e montane che attirano ogni anno milioni di turisti. Zone che esprimono la loro eccellenza, fra l’altro, nelle città di Trento e Rovereto, nel lago di Garda e nelle Dolomiti del Gruppo del Brenta e delle Pale di San Martino, dichiarate patrimonio dell’umanità dall’Unesco”.

Chi si esprime in questo modo, è un’avvenente, caparbia e simpatica ‘trentina doc’, appartenente alla terza generazione di una famiglia conosciuta in tutto il mondo soprattutto per i suoi prodotti enologici. Sto parlando di Camilla Lunelli e dell’omonimo Gruppo Lunelli. La storia di questa ‘dinasty delle bollicine’ è avvincente e merita di essere raccontata seppur a grandi linee. Lo hanno già fatto, finora, importanti mass-media italiani ed esteri, prevalentemente con articoli che di seguito ripropongo per stralci.

“Ho trascorso la mia infanzia ed adolescenza in Trentino. Dopo aver conseguito la maturità classica al liceo ‘Giovanni Prati’ di Trento, mi sono laureata all’Università Bocconi di Milano. Durante le scuole superiori, grazie ad un ‘programma di interscambio scolastico internazionale’ ho studiato per alcuni mesi all’estero. Anche durante l’università ho fatto alcuni stage, sempre all’estero: uno a Parigi presso la Banque Paribas ed un altro a New York con l’Unicef. Conseguita la laurea sono entrata nel mondo della consulenza aziendale di tipo strategico, con Deloitte Consulting. Due anni dopo, sono stata scelta dall’Onu, più precisamente dall’Undp, il programma delle Nazioni Unite per lo sviluppo, e inviata nel Niger, uno dei paesi più poveri della terra, per la supervisione di un programma di reinserimento socio-economico degli ex ribelli. Nel 2003 mi sono trasferita in Uganda

per dedicarmi, per conto di un’organizzazione non governativa, a progetti di assistenza umanitaria d’emergenza in favore delle vittime della guerra che da molti anni colpiva il nord del Paese – afferma Camilla Lunelli e prosegue – ho sentito il bisogno di aiutare i meno fortunati di me. Quando sono partita per l’Africa non sapevo se fosse una scelta definitiva. Questa esperienza ha comunque contribuito a forgiare il mio carattere, a renderlo più altruista ed estroverso. Auspico che anche le mie due figlie crescendo, diano un giusto peso a valori quali la solidarietà e l’amore verso i più deboli”. Dopo tre anni di permanenza in Africa, Camilla Lunelli accoglie la proposta di lavorare nell’azienda di famiglia e quindi rientra in Trentino. Dal luglio del 2004 è responsabile della comunicazione e dei rapporti esterni di tutto il Gruppo Lunelli, che comprende, oltre allo spumante Ferrari, l’acqua minerale Surgiva, la grappa Segnana, i vini rossi Lunelli e le tenute di Podernovo in Toscana e Castelbuono in Umbria. *“Mi piaceva l’idea di occuparmi del vino poiché sono stata sempre molto legata alla mia terra e alla mia famiglia – racconta Camilla e aggiunge – il mio lavoro nell’ambito delle relazioni esterne è inoltre veramente stimolante e mi permette di interagire con molte persone interessanti”.* Ed è appunto in questa veste che chiedo a Camilla Lunelli di illustrarmi la storia dello spumante Ferrari ed anche degli altri prodotti che hanno reso il brand ‘Ferrari-Lunelli’ famoso in tutto il mondo. *“È una bella storia quella dei Lunelli che si intreccia a metà dello secolo scorso con un’altra storia affascinante, quella di Giulio Ferrari – afferma Camilla Lunelli e prosegue – Giulio Ferrari percepisce durante un periodo di praticantato trascorso nella Champagne in Francia la straordinaria vicinanza delle condizioni climatiche fra quella regione e il suo Trentino. Nasce così, da questa con-*

sapevolezza e dalla passione per le ‘bollicine’ che lo aveva catturato, l’idea di promuovere uno ‘champagne italiano’. Nel 1902 fondò una piccola ditta utilizzando le cantine del palazzo di famiglia al centro di Trento per produrre le prime bottiglie di Ferrari con il ‘metodo champenoise’ con lo Chardonnay che lui stesso portò per primo in Italia. Poche, preziose bottiglie che Giulio considerava come ammantate di nobiltà. La ricerca della perfezione nella qualità non ammetteva compromessi di sorta, questo rendeva Giulio forse taciturno, ma ammirevole per la sua tenacia e per la sua integerrima personalità. I risultati della sua infaticabile ricerca si mostrarono straordinari. Nel 1906, all’esposizione internazionale di Milano il ‘Grand Crémant Impérial Maximum Sec G. Ferrari & Cie’ venne insignito della medaglia d’oro, il primo grande riconoscimento al lavoro di Giulio. E in quello stesso anno nasceva mio nonno, Bruno Lunelli, che quasi mezzo secolo dopo raccoglierà e proseguirà con la stessa attenzione, con la stessa determinazione e con la stessa passione, il lavoro di Giulio. Bruno era un grande appassionato di vini ed a soli ventitre anni, nel 1929, aprì nel centro storico di Trento una mescita che rapidamente divenne un punto di riferimento della città. Nonostante la differenza d’età e di carattere il rapporto tra Bruno e Giulio Ferrari nacque e crebbe fino a diventare molto saldo. Li legava una forte stima reciproca e un assoluto rispetto l’uno per l’altro. Nel 1952, dopo cinquant’anni di produzione di eccellenza, Giulio Ferrari, che non aveva eredi, cominciò a riflettere sul futuro della Ferrari. Una riflessione complessa per un uomo che considerava l’azienda come la sua creatura. La scelta cadde su mio nonno Bruno, pur avendo ricevuto offerte da realtà ben più solide e importanti. Giulio Ferrari aveva le idee ben chiare, non aveva bi-



sogno di un acquirente, ma di un successore che condividesse in toto i suoi principi, e avesse la medesima attenzione alla qualità". Subito dopo l'acquisizione, la cantina venne spostata da palazzo Ferrari nei più ampi locali di via Verdi, sempre nel centro storico di Trento. La crescita dell'attività, pur nel solco di eccellenza già ben tracciato, fu notevole. Bruno Lunelli uscì di scena spontaneamente nel 1969, lasciando ogni responsabilità ai tre figli che lo avevano affiancato in cantina, Franco, Gino e Mauro. Morì pochi anni dopo nel 1973. Una lungimi-

ranza, quella di favorire il passaggio generazionale, non comune, che si è ripetuta anche nella generazione successiva e sottolinea, ove ce ne fosse bisogno, l'armonia di una grande famiglia. Dopo la scomparsa di Bruno, i figli decisero di spostare l'azienda fuori dal centro storico di Trento per dare maggiore respiro alle mutate dimensioni aziendali. L'obiettivo primario era saldamente ancorato alla ricerca del giusto equilibrio fra la qualità, che doveva rimanere la più alta possibile, secondo la via tracciata da Giulio Ferrari, e una crescita armonica, da raggiungere

con gradualità e commisurata alla capacità di approvvigionamento delle uve che è in questo campo la criticità in assoluto. Su questo punto va sottolineato che la famiglia Lunelli per 'forma mentis' ha una grandissima attenzione al lavoro in campagna. L'uva è prodotta in parte da vigneti di proprietà, in parte da conferenti con cui esiste un rapporto di lunghissima data. L'ambizioso progetto di agricoltura sostenibile e integrata è stato condiviso dai conferenti e ha reso quel rapporto se possibile ancora più coeso. Si è passati da una valutazione del prodotto in fase di vendemmia alla adozione di un protocollo di lavorazione particolarmente stringente e attento all'ambiente (non si usano acaricidi, pesticidi, erbicidi, ...), derivato da una lunga sperimentazione sui vigneti di proprietà, esperienza questa che una volta consolidata è stata trasmessa ai conferenti. Questa scelta ha consentito all'azienda di avere il controllo della filiera, dalla terra alla tavola, su tutto il prodotto messo in lavorazione a prescindere dalla provenienza, uve di proprietà o uve conferite, grazie alla possibilità di seguire nel continuo lo stato e le modalità di lavorazione sul campo. Il secondo passaggio generazionale è avvenuto nel 2005, Marcello Lunelli ha preso dallo zio Mauro tutte le deleghe relative alla parte agricola e alla cantina, il cugino Matteo ha preso le deleghe di 'governance' dell'azienda con il ruolo di vice presidente dallo zio Gino e Camilla, figlia di Mauro, ha preso la gestione della comunicazione e dei rapporti con l'esterno. Nel 2009 è entrato in azienda il più giovane, Alessandro, fratello di Camilla, che ha competenze su altre aziende del gruppo e segue l'ufficio tecnico, essendo ingegnere. Una transazione che si è conclusa nel 2011, con l'abbandono della carica di presidente da parte dello zio Gino, che non ha figli, a favore di Matteo Lunelli.

Pur mantenendo, sia nell'assetto proprietario sia nella 'governance', la fisionomia di azienda familiare, il Gruppo Lunelli si è aperto a contributi esterni di alto livello. Ed è così che, oltre a confermare Guido Pianaroli nel ruolo di amministratore delegato della Ferrari, sono stati cooptati nel consiglio di amministrazione della holding, la Lunelli S.p.A., due personaggi del calibro di Innocenzo Cipolletta e Lino Benassi. Tutto ciò è avvenuto nel pieno rispetto di principi e valori condivisi che la famiglia Lunelli ha voluto codificare, con il prezioso supporto dello studio Ambrosetti, in 'Patti di Famiglia' che contribuiranno a tutelare la continuità dell'impegno imprenditoriale, anche a beneficio delle successive generazioni. "Siamo convinti che essere un'azienda così identificata con la famiglia sia un vantaggio competitivo. È garanzia dei valori che ci hanno fatto crescere, come la qualità e il legame con il territorio. Le regole ci aiutano poi nel rapporto con gli altri componenti della famiglia che sono azionisti ma non sono attivi in azienda – spiega Camilla Lunelli e aggiunge – quanto ai 'Patti di Famiglia', sono la nostra carta costituzionale interna, con regole ben definite; porte chiuse in azienda a mariti e mogli, mentre per gli eredi che vorranno continuare la tradizione è previsto un percorso con tappe obbligate su corso di studi, conoscenza delle lingue, esperienze professionali all'estero in alti settori. Come per nostro nonno e per i nostri genitori, anche per noi che rappresentiamo la terza generazione dei Lunelli, le parole d'ordine sono: organizzazione del lavoro e eccellenza dei prodotti. L'eccellenza infatti è da sempre il principio ispiratore di ogni scelta in casa Ferrari. Eccellenza che si traduce in ricerca continua e costante della qualità e che implica fedeltà al metodo classico quale unico processo produttivo, ed al Trentino quale terri-

torio d'elezione per i propri vigneti. Tutta l'uva destinata a trasformarsi in Ferrari proviene infatti dalle alte colline del Trentino, ed è coltivata nei vigneti rispettando il disciplinare della 'Trentodoc'. Pensi alla nostra Doc, la Trento – puntualizza Camilla Lunelli – è stata la prima in Italia dedicata al metodo classico, cioè quello che prevede una seconda fermentazione dello spumante in bottiglia e non in autoclave per almeno due anni, che salgono anche a più di un decennio per le grandi riserve. All'inizio eravamo solo noi, oggi siamo quaranta aziende. Un sistema che cresce, con vantaggi per tutto il territorio. Ferrari è al vertice in Italia e all'estero per vendite e prestigio, grazie ad un albo d'oro che non ha eguali, ma anche per varietà della linea che si esprime con ben undici etichette: tutte bollicine 'Trentodoc'. Dal 'Giulio Ferrari Riserva del Fondatore', il più titolato e premiato dei vini italiani, un cru che matura per oltre nove anni, ai 'Perlé' e 'Perlé Rosé', anch'essi millesimati. Questi tre vini sono espressione esclusiva delle uve dei nostri vigneti, che si estendono per oltre centoventi ettari in alta collina – spiega Camilla Lunelli e aggiunge – la maggior proprietà vinicola singola dell'intero Trentino. Ma anche le altre etichette ('Maximum Brut', 'Demi-Sec', 'Rosé', 'Maximum Demi-Sec', 'Maximum Rosé', 'Brut', ...) sono prodotte esclusivamente con il metodo classico e nascono da uve coltivate in Trentino, in terreni di proprietà o sotto il controllo dei nostri enologi, rispettando i severi vincoli imposti dal disciplinare della 'Trentodoc'. Noi vorremmo vendere all'estero un milione di bottiglie all'anno rispetto alle seicentomila di oggi. Negli ultimi anni cresciamo del 20, 30%. I nostri principali mercati sono il Giappone e la Germania, poi gli Stati Uniti, la Svizzera e l'Inghilterra. La sfida per noi oggi si chiama Russia, Cina, Brasile ed alcuni paesi dell'Africa. Siamo an-



che sviluppando molti progetti per la distribuzione. Abbiamo formato una rete di 'resident manager' all'estero che attualmente costituisce il 10% del nostro mercato, con valori importanti in Giappone, Germania e Stati Uniti. Gli stranieri amano il made in Italy e noi cerchiamo sinergie con la moda, il design e l'arte, le eccellenze universalmente apprezzate. Non a caso siamo i soci fondatori di 'Altagama', l'associazione dei marchi più noti del made in Italy".

L'altissima qualità dei prodotti e la conseguente elevata fama che li contraddistingue da sempre nel mondo fanno del marchio Ferrari uno dei portabandiera della produzione enologica italiana. Sto parlando, naturalmente, di bollicine e non di automobili, anche se lo stesso nome accomuna prodotti dalle medesime caratteristiche; in diverse occasioni spumanti e motori Ferrari si sono mossi in sintonia. "In effetti c'è stato un periodo di grande collaborazione tra le nostre due aziende, soprattutto quando era ancora vivo Enzo Ferrari – ci racconta Camilla Lunelli – zio Gino e il Drake di Maranello erano infatti molto amici ed a un certo momento Enzo

La terza generazione dei Lunelli: Camilla, Alessandro, Marcello e Matteo





Ferrari avrebbe voluto entrare in società con lui. Ma poi non ne fecero niente. Comunque, per molto tempo i momenti importanti e le vittorie della 'rossa' sono stati festeggiati con le nostre bollicine". Divagazione sportiva a parte, la storia di questa Cantina comincia nel 1902 ed è stata portata al successo da Giulio Ferrari, rimasto alla guida fino al 1952 quando fu acquistata da Bruno Lunelli. Che la qualità degli spumanti fosse già ottima nella prima metà del Novecento lo dimostrano i numerosi premi ottenuti in Italia e all'estero, tra cui una medaglia d'oro all'esposizione di Milano nel 1906 e un'altra a Bruxelles nel 1910. "In realtà in quel periodo – dice Camilla Lunelli – non esisteva una struttura commerciale orientata all'esportazione, ma gli ordini arrivavano direttamente dai migliori alberghi e ristoranti del mondo. Lo spumante Ferrari era infatti il più ricercato per chiudere un pranzo importante". Anche dopo l'acquisizione da parte della famiglia Lunelli, le vendite all'estero avvenivano su richiesta dei clienti, tra i quali anche famosi ristoranti come 'Le Cirque' di New York e tanti altri. "Per tutti gli anni Settanta e Ottanta – spiega ancora Camilla Lunelli – l'azienda non si è concentrata molto sull'estero perché la commercializzazione in Italia andava benissimo. Proprio gli anni Ottanta hanno segnato il boom dello spumante Ferrari, tanto che eravamo costretti a chiudere gli ordini al mese di ottobre per mancanza di prodotto". I primi mercati organizzati sono stati la Germania e l'Inghilterra intorno alla metà degli anni Ottanta. Poco dopo, nel 1987, si aggiungono due altre piazze importanti come Russia e Cina. A Mosca l'occasione fu l'apertura di una 'Hostaria Ferrari', iniziativa simpatica ma di breve durata a causa di problemi burocratici. "Fu comunque una esperienza positiva – chiosa Camilla Lunelli – che ci è tornata utile in seguito per riprendere i

rapporti commerciali diventati oggi di rilievo. Lo stesso vale per la Cina, dove il nostro spumante entrò non solo nei ristoranti degli alberghi a cinque stelle ma anche nella rinomata catena dei 'negozi dell'amicizia', unica marca occidentale insieme a Pierre Cardin". Rimanendo in Estremo Oriente, un altro mercato di primo piano per Ferrari è il Giappone, aperto nei primi anni Novanta. A importare i suoi prodotti è la società 'Jet' (Japan Europe Trade) della famiglia Cohen, un sodalizio che dura fin da allora. Tra i mercati new entry, a parte il ritorno in Russia, c'è soprattutto il Brasile. Quando le chiedo se mi riferisce qualche aneddoto, Camilla Lunelli si sofferma un attimo e poi risponde: "Francamente faccio fatica a sceglierne uno. Potrei citare Andy Warhol, l' 'enfant terrible' della Pop Art, che rimase folgorato dal nostro spumante al punto, da fare uno schizzo di una bottiglia su un piatto e donarlo alla nostra famiglia; Boris Eltsin nel 1987 partecipò all'inaugurazione della 'Hostaria Ferrari' a Mosca; era sul tavolo dei potenti al 'G8' del 2001 a Genova; la regina Elisabetta II non fa mai mancare queste bollicine a Windsor Castle, così non mancano al Quirinale e in molte case degli italiani". Ma è una storia condivisa con una buona parte del mondo quella della famiglia Lunelli e della cantina in località Ravina, sulla collina di fronte a Trento. Una Canti-

na che tutti vedono, passando per l'autostrada del Brennero, un simbolo di effervescenza e felicità. Parlare di premi e riconoscimenti sarebbe troppo lungo, tante sono le medaglie, i punteggi e le segnalazioni riscossi dagli spumanti Ferrari in oltre un secolo di vita. Camilla Lunelli tiene però a precisare che il 'Giulio Ferrari' è tra le pochissime etichette ad aver sempre ottenuto i 'tre bicchieri del Gambero Rosso' e nel 2011 addirittura i 'tre bicchieri plus'. Inoltre in una degustazione alla cieca di bollicine internazionali organizzata dalla rivista tedesca 'Weinwelt', il 'Giulio Ferrari' è arrivato primo davanti al 'Dom Pérignon'. Da sempre le bollicine trentine accompagnano i momenti importanti del mondo istituzionale, della cultura, dello spettacolo e dello sport: con Ferrari vengono accolti gli ospiti del Quirinale e delle Ambasciate italiane nel mondo, con Ferrari le star di Hollywood festeggiano la notte degli Oscar e con Ferrari da sempre brindano i nostri atleti, dagli storici Mondiali di Calcio del 1982 alle recenti Olimpiadi Invernali di Sochi 2014. Naturalmente, nel tempo, la crescita del Gruppo Lunelli, ha consentito strategie di diversificazione passando attraverso due prodotti all'estremo: l'acqua e la grappa. "Direi che soprattutto l'acquisizione nel 1988 dell'acqua minerale 'Surgiva' ha creato inizialmente un po' di scon-

certo. Qui da noi i vecchi dicono che il vino fa sangue, l'acqua fa ruggine – afferma sorridendo Camilla Lunelli e precisa – in realtà la scelta si è rivelata vincente perché 'Surgiva' è una delle acque minerali italiane più leggere e pure, con una sorgente in alta quota e posizionata all'interno del parco naturale Adamello-Brenta. Una recente inchiesta l'ha qualificata come l'acqua preferita dai più grandi chef italiani, perché il residuo fisso molto basso non altera i sapori dei piatti che vengono proposti. Anche l'acquisizione nel 1982 di 'Segnana', una delle più vecchie distillerie trentine è stata una scommessa vincente. La grappa 'Segnana' ricavata da vinacce Ferrari e rifinita con l'impiego di acqua 'Surgiva' si caratterizza per essere un prodotto così complesso, che tiene brillantemente testa ai più blasonati distillati d'oltralpe ed è molto apprezzata da consu-

matori abituati a cognac e whisky". Sempre nel segno di una strategia di diversificazione, nell'ambito dell'eccellenza del bere, la famiglia Lunelli ha affiancato allo spumante Ferrari anche una linea di vini fermi conosciuti appunto come i 'Lunelli'. A partire dal 2000, la ricerca di territori altamente vocati per la produzione di grandi vini rossi si è tradotta nell'acquisizione di due tenute, Podernovo e Castelbuono, rispettivamente in Toscana e in Umbria. È nato così un Gruppo le cui creazioni si distinguono perché espressione di un'esperata ricerca della qualità e della valorizzazione del territorio. Il Gruppo Lunelli – con oltre quattro milioni di bottiglie vendute nel 2012 ed un fatturato di circa cinquantacinque milioni di euro – è l'azienda leader in Italia per produzione e vendita di spumanti ottenuti con il metodo classico 'champenoise' e tra le prime dieci al

mondo. "L'eccellenza è una direzione obbligata nel mondo del bere, sia per il mercato nazionale che per l'export – puntualizza Camilla Lunelli ed aggiunge – Oggi il made in Italy si identifica sempre più come alto di gamma, ed è in questa direzione che dobbiamo procedere. Non a caso all'estero ci proponiamo sempre più spesso in collaborazione con le grandi firme della moda italiana. Quanto al vino, il consumo pro-capite negli ultimi trent'anni si è dimezzato e io da produttrice ne sono particolarmente contenta. Difficilmente il consumatore appassionato beve in tutte le occasioni, ma nel momento in cui vuole sperimentare, apre una bottiglia e ama trattarsi bene. 'La vita è troppo breve per bere vini mediocri' affermava Goethe ed aveva perfettamente ragione".

GianAngelo Pistoia

