

Più che un passaggio di consegne, la trasmissione dello spirito imprenditoriale, di generazione in generazione. È questo che ha permesso a una famiglia di battere nuove strade e abbandonare il successo nel settore fieristico per dedicarsi anima e corpo al vino. Stravolgendo carriere già impostate e adattando le proprie dinamiche a un settore nel quale si partiva da zero. Come l'esigenza di far entrare in squadra figure esterne specializzate. La storia raccontata da Federico, responsabile commerciale

T E R E N Z I

— VITICOLTORI IN SCANSANO —

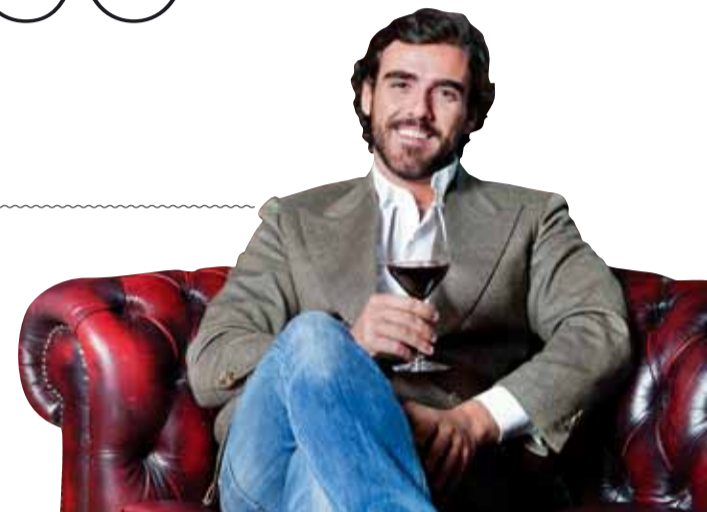


In collaborazione con AGIVI

Qui sotto, Federico Terenzi. In azienda sono attivi padre, madre e due figli, Federico e Francesca Romana. Mentre un terzo figlio, Balbino, ha scelto di occuparsi di produzione di eventi creando una propria società

LA CAPACITÀ DI RISCHIARE E RIMETTERSI IN GIOCO

di LETIZIA OLIVARI



Lo spirito imprenditoriale di una famiglia si tramanda anche senza passare il testimone in una specifica realtà aziendale. È quello che ci racconta la storia della famiglia Terenzi, imprenditori da tre generazioni, ma con attività diverse nel tempo. Il nonno Balbino è stato uno dei tanti italiani che nel dopoguerra si sono rimboccati le maniche e guardandosi intorno con intelligenza hanno scelto la propria strada. Arrivava da Arcevia, in provincia di Ancona, capì che poteva esserci uno spazio interessante nell'importare gas per auto, da quella prima intuizione creò una catena di distributori di benzina. Ma il figlio Florio non lo ha mai voluto in azienda. Così Florio, laureato in scienze politiche con indirizzo in direzione aziendale, risponde a un'inserzione dell'Unipro, l'associazione delle imprese della cosmesi nata nel 1967, e nel 1976 diventa direttore generale.

Oltre a far crescere l'associazione, inventa la ormai celebre esposizione del settore, Cosmoprof, a Bologna Fiere. Vent'anni dopo Florio, fiutando che l'organizzazione delle fiere è un settore in crescita, lascia Unipro e crea la Sogecos, Società di gestione Cosmoprof. Dopo molte soddisfazioni e l'esportazione del modello in Brasile, Usa, Cina e Russia, di nuovo ha voglia di cambiare e nel 2005 cede Sogecos a Bologna Fiere, restando presidente ancora per un paio d'anni. Non è però l'occasione per fermarsi. Inizia una nuova avventura, quella di cui parliamo su queste pagine con Federico, terza generazione.

Quel primo ettaro di vigneto...

A Scansano, i Terenzi erano già arrivati all'inizio degli anni Novanta con l'acquisto di un casale con 7 ettari a uliveto, al quale si era aggiunto un ettaro di vigneto, giusto per produrre un po' di vino per la famiglia. Ed è lì che i Terenzi individuano il posto giusto per investire parte del ricavato dalla vendita di Sogecos puntando sia sulla produzione di vino di qualità sia sull'ospitalità.

Oggi gli ettari sono 150, di cui 55 a vite. La cantina costruita secondo le più moderne concezioni occupa 3.000 mq. L'azienda ha un wine shop, dove si possono degustare e acquistare i prodotti e un

ristorante. L'agriturismo ha sfruttato il casale esistente offrendo nove camere arredate con un gusto che rispetta l'ambiente maremmano e lo interpreta con grande stile. Per i vigneti e la produzione del vino, la famiglia si è affidata a grandi professionisti, conscia di poter portare doti manageriali e gusto del rischio imprenditoriale ma non un know how specifico nel settore. Le prime bottiglie di vino con etichetta Terenzi sono state presentate nel 2007, riscuotendo subito un largo apprezzamento. Nel 2009 le bottiglie vendute nei canali delle enoteche e della ristorazione erano già 200.000. L'obiettivo del pareggio è previsto per il 2012.

Nell'azienda Terenzi sono attivi padre, madre e due figli, Federico e Francesca Romana. Mentre un terzo figlio, Balbino, dopo aver lavorato una decina d'anni in Sogecos, ha scelto di occuparsi di produzione di eventi creando una propria società.

Federico, qual è il filo comune che accompagna le attività della famiglia?

Mi pare la nostra capacità di metterci in discussione, di battere nuove strade. Siamo sempre ripartiti da un lavoro nuovo. È uno stimolo in più.

Dal nonno abbiamo ereditato l'attitudine al rischio. L'imprenditore non stacca mai veramente dal suo lavoro, è sempre coinvolto. Nella nostra famiglia non c'è stato un passaggio di consegne ma una trasmissione di una filosofia di vita.

Come avete preso voi figli la vendita della Sogecos? Forse vi eravate già visti proiettati in azienda...

Io ho lavorato in Sogecos per poco tempo e mio fratello Balbino, che è entrato molto prima di me, aveva già portato la sua attitudine all'organizzazione di eventi e spettacoli che ora esprime con una sua società. Ricordo con affetto molti momenti della nascita della Sogecos che abbiamo vissuto da ragazzi e quindi un po' di dispiacere c'è stato. Ma credo che per noi sia stata più importante la felicità di nostro padre, che era stanco della frenetica vita milanese e aveva voglia di trovare nuovi stimoli in campagna. Siamo stati fortunati perché abbiamo venduto prima dell'inizio della crisi, mentre per investire nel vino abbiamo scelto il momento più difficile. Un

altro stimolo per mettere alla prova le nostre capacità. Per quanto mi riguarda non ho potuto godere dei vantaggi che avrei avuto continuando la precedente attività di mio padre. Conoscevo tante persone del settore cosmetico fin da bambino e la familiarità aiuta ad avere più sicurezza.

Come ha affrontato la nuova avventura?

Ho seguito l'Executive Master in Wine Business del MIB per specializzarmi nel settore. Un'esperienza molto utile per la formazione e molto positiva sul piano delle relazioni e delle amicizie, perché ho conosciuto molti ragazzi come me, alcuni con una forte tradizione vinicola alle spalle, con cui continuo a essere in contatto. Non avendo una specializzazione tecnica né in agronomia né in enologia, abbiamo scelto figure di alto profilo professionale per seguire tutta la parte produttiva. Anche per quanto riguarda la parte strettamente commerciale che è di mia competenza, ci siamo avvalsi inizialmente di figure manageriali con competenze specifiche nel settore. Mi hanno aiutato a creare la forza vendita e mi hanno insegnato il mestiere. Un punto di forza delle aziende vinicole è quello di metterci la faccia, spendere la propria credibilità. È stato un lungo e anche faticoso lavoro, fatto di tantissimi chilometri in macchina, che però ci sta ripagando. Oggi il rapporto umano con la propria forza vendita e con i propri clienti è fondamentale. È importantissimo riuscire a instaurare un clima di lavoro sereno basato sulla correttezza e sulla stima reciproca. Ora che abbiamo completato la rete distributiva in Italia, ci stiamo dedicando all'export, siamo partiti con la Germania, la Svizzera, il Brasile, la Svezia, il Belgio, l'Olanda, la Cina e gli Usa e siamo in fase di definizione di accordi in altri importanti mercati.

Fin da subito avete sviluppato anche l'ospitalità e la vendita diretta. Qual è stata la visione che vi ha portato a questa scelta?

Abbiamo deciso questa impostazione perché crediamo nel futuro del turismo del vino. Portare le persone in cantina, far loro conoscere l'azienda, far loro conoscere come si produce il vino ed educarli a bere bene, far conoscere la famiglia e il territorio dove il vino nasce ci consente di creare il nostro brand. Ogni cliente del ristorante, del wine shop, dell'agriturismo diventa un ambasciatore di Terenzi. Abbiamo molti visitatori stranieri che provengono da tutto il mondo. Avevamo due strade da scegliere: vendere vino o creare un brand. Abbiamo scelto la seconda, più difficile ma crediamo con risultati più duraturi nel tempo.

In Terenzi c'è quasi tutta la famiglia: come vi siete divisi i compiti e come avete improntato i vostri rapporti lavorativi?

Mio padre, mia madre e mia sorella con suo mari-

“Avevamo due strade da scegliere: vendere vino o creare un brand. Abbiamo scelto la seconda, più difficile ma crediamo con risultati più duraturi nel tempo”

to vivono a Scansano, mentre io pur trascorrendo diversi giorni del mese in azienda, faccio base a Milano. Mio padre si occupa prevalentemente della parte produttiva in azienda e delle altre attività immobiliari e finanziarie di famiglia. Mia madre insieme a mia sorella, del ristorante e dell'ospitalità affiancate da un consulente. In azienda è entrato anche il marito di mia sorella con il quale stiamo impostando un controllo di gestione e dei costi, aspetto oggi fondamentale per la conduzione di una azienda vinicola. Siamo sempre costantemente informati di ciò che ciascuno sta facendo e tutte le scelte importanti sono condivise. Abbiamo anche una regola tacita, seguita da tutti: non si parla di lavoro quando siamo riuniti a cena. Il rapporto tra azienda e famiglia è lo snodo principale. Il rischio è che visioni differenti possano creare dissapori in azienda. Ma lavorando in squadra riusciamo a creare dialogo nel rispetto dei ruoli di ciascuno. Mio padre è per natura un decisionista, ma ci ascolta e personalmente penso che sia importante avere una persona che ti sostiene.

Il clima della squadra coinvolge anche le altre persone che lavorano con voi?

Noi siamo entrati da esterni in questo settore con molta umiltà, affidandoci a professionisti eccellenti, con l'intenzione di creare una squadra e di favorire il miglior clima aziendale. Sono convinto che le aziende siano fatte da persone. In primis, le persone che lavorano in azienda, dall'ufficio alla cantina. Creare un clima di squadra facilita le sinergie tra agronomo ed enologo, si può coinvolgere la forza vendita sui valori dell'azienda. Stima e rispetto sono alla base di tutto. Con il nostro enologo, Giuseppe Caviola, si è instaurato un rapporto che va oltre il lavoro. Credo che tutto questo sia necessario perché il nostro è un prodotto vivo per il quale ci vogliono armonia e sentimenti.

È in arrivo la prima erede della quarta generazione. Come pensa di comportarsi con sua figlia?

Vorrei metterla nella condizione di fare le scelte più giuste per lei. Credo che il compito più difficile del genitore sia proprio aiutare i figli nelle loro scelte, comunicando valori e passioni. Mio padre ha fatto così con me.



Il ristorante della Locanda Terenzi