

Controcampo

di Emanuele Scarci

HOME / CHI SONO



Montalbera punta su Ruchè e sul Grignolino e nel 2021 cresce a due cifre



Castagnole Monferrato (Asti), 6 dicembre 2021 – Un 2021 da incorniciare per la cantina piemontese **Montalbera**, di proprietà della famiglia di imprenditori del petfood Morando. <<Dopo l'annus horribilis 2020 – dichiara a **Italia Oggi** **Franco Morando**, 41 anni – siamo

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

tornati a correre come matti. Quest'anno cresceremo a due cifre, le vendite supereranno le 800 mila bottiglie e **7 milioni di fatturato**>>.

Montalbera conta su **60 ettari di vigneti** a Castagnole Monferrato (Asti), ma presto avrà altri 6 ettari dedicati al vitigno autoctono Ruchè e 3 ettari di Asti. Inoltre è in dirittura d'arrivo il **lancio di una birra** con riduzione di vino. <<Non lo faccio per un calcolo economico, ma aprirà contesti commerciali a cui non potevo accedere>> ammette Morando.

L'imprenditore guida l'azienda piemontese ma è innamorato della Toscana e non nasconde il suo sogno nel cassetto: **una tenuta a Bolgheri**, da realizzare acquisendo un'azienda agricola non affermata, ma da far crescere.

Tra vino e nocciole

La cantina di Castagnole dispone di **100 ettari in unico corpo** a vigneto ed è la sede per la vinificazione e l'affinamento dei vini; altri 35 ettari sono dedicati alla nocciaola **Tonda Gentile piemontese**. Mentre la seconda tenuta, a Castiglione Tinella, conta 10 ettari dedicati al Moscato d'Asti e ad altre varietà autoctone.

<<A Castiglione Tinella – osserva Morando – abbiamo piantato **3 ettari di Chardonnay** e 2 di Pinot Noire, ma per la produzione ne parliamo fra 6-7 anni>>: **Montalbera** è concentrata sulla valorizzazione del Ruchè e sul rilancio del Grignolino d'Asti con vinificazioni sperimentali, come "il progetto Anfora".

Oggi il **60% del Ruchè di Castagnole** e circa il 15% del **Grignolino d'Asti** presenti sul mercato sono prodotti a **Montalbera**. L'azienda, curata nei dettagli sotto tutti i punti di vista, dispone di una barriera-salotto composta da più di **400 barriques** con tagli e tostature tradizionali.

<<Dopo il boom dell'e-commerce del 2020 – sostiene Morando – quest'anno il commercio online si è **sgonfiato del 40%** mentre l'Horeca è ripartito a pieni giri. Tuttavia lavoriamo su una Doc emergente e se si superano i 10 euro a bottiglia al ristorante le vendite si fermano. Ora però con l'aumento straordinario dei prezzi di tappi, legno, vetro, tondino per le vigne saremo costretti ad **adeguare i prezzi** a partire dal 2022>>.

e.scarci709@gmail.com

CONDIVIDI:



Caricamento...



Pubblicato da emanuelescarci

Sono giornalista professionista dal 1988 e, dopo le prime

6 dicembre 2021

