



**FRANCO MORANDO** L'imprenditore della casa vinicola "Montalbera"  
 "Dobbiamo fare davvero squadra su un territorio con grandi potenzialità"

# “Il Ruchè bandiera di un Monferrato che deve crescere”

## INTERVISTA

**È** appena tornato dal Salone del vino di Parigi. Ma Franco Morando, giovane imprenditore e ambasciatore dell'azienda di famiglia, la «Montalbera», leader nella produzione di Ruchè, è ormai abituato ai lunghi tour dedicati alla promozione e alla commercializzazione dei suoi (grandi) vini. E il Ruchè resta la «punta di lancia», il core business aziendale.

**Morando, siete i maggiori produttori di questo vino: oltre un terzo del milione di bottiglie di Ruchè viene dalle vostre cantine. Una scommessa che si è rivelata vincente partendo da un vitigno che fino a 40 anni fa sembrava quasi estinto. Non è stato un azzardo?**

«Poteva esserlo, quando mio nonno Enrico Riccardo, nel 1979, incontrò a Castagnole l'allora parroco, don Giacomo Cauda e il sindaco Lidia Bianco. Assaggiò il Ruchè e fu un colpo di fulmine. Decise di investire sull'azienda a Castagnole. Prima pochi etta-

ri, poi una crescita costante». **Suo nonno fondatore di quel colosso dei mangimi**

**che porta alto il nome di famiglia nel mondo...**

«Noi siamo originari di Neive con una cascina a Castiglione Tinella, nel cuore del Moscato. Mio nonno era uno stretto collaboratore di Michele Ferrero: faceva il broker e a metà Anni '50 a Marsiglia acquistò due scatolette di carne per cani e gatti. Dopo averne studiato il contenuto ed aver cominciato tutta la trafila per avviare una produzione analoga in Italia, fu l'apripista di un mercato allora del tutto nuovo nel nostro Paese».

**«Morando Mangimi»: un marchio diventato famoso tra l'altro per quei cappellini colorati usati anche dai bimbi di estrazione contadina, in Langa e Monferrato. Una sorta di sponsorizzazione ante litteram...**

«Proprio quelli e mi fa piacere che anche questo venga scambiato come il simbolo di un marchio che dura nel tempo...».

**Ma dai mangimi al Ruchè il passo non è breve...**

«È vero, ma da noi, in famiglia e in azienda spesso prevalgono non solo le ragioni del business ma quelle del cuore. E questa è stata la ragione che ci ha fatti arrivare a Castagnole».

**Con voi e gli altri produttori il Ruchè è diventato un «brand», una firma di un vino conosciuto in mezz'Italia e ormai sempre più apprezzato e richiesto anche all'estero...**

«Stiamo migliorando è vero, ma il Monferrato (parlo di strutture, mentalità, modo di porsi) deve ancora crescere sotto questo profilo...».

**Voi siete langhetti di origine. Che differenze ci sono tra i due territori?**

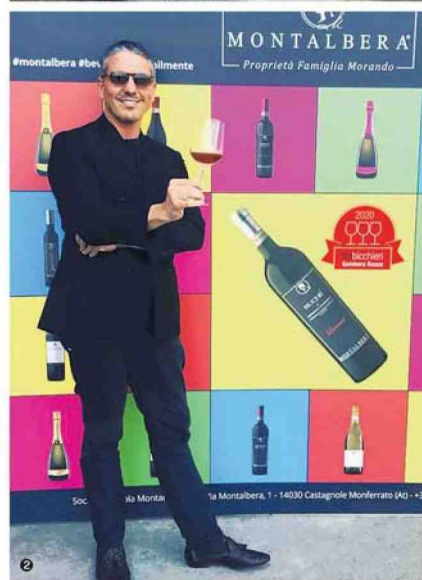
«In Langa tutti lavorano nella stessa direzione, ogni 50 metri c'è un ristorante, un bed&breakfast, una locanda. Qui nel Monferrato diciamo che c'è ancora da fare. Per fortuna il Consorzio di tutela guidato da Filippo Mobrìci è da tempo sintonizzato sulla linea di quel famoso concetto di fare squadra che dovrebbe guidarci e aiutarci a migliorare la nostra offerta...».



► 23 febbraio 2020 - Edizione Asti

**E l'Associazione produttori? Che cosa chiedete a chi la dirige?**

«Di saper restare uniti. Di essere capaci. E, soprattutto, trasparenti nel modo di essere e di porsi. Solo così potremo far grande, ancora più grande il Ruchè. Un vino che non ha uguali». —



1. Il gruppo dei produttori di Ruchè. 2. Franco Morando (Montalbera: azienda leader nella produzione di Ruchè)

Con la nostra azienda abbiamo investito moltissimo su questo vino e sul Monferrato

—  
Noi produttori dobbiamo essere uniti, capaci e trasparenti. Una grande sfida per tutti