



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?

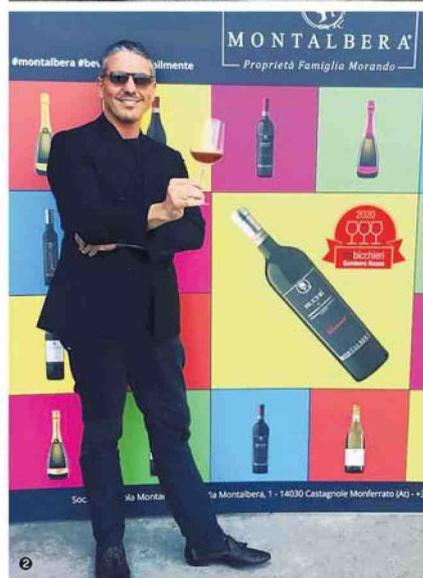
«In Langa tutti lavorano nella stessa direzione, ogni 50 metri c'è un ristorante, un bed&breakfast, una locanda. Qui nel Monferrato diciamo che c'è ancora da fare. Per fortuna il Consorzio di tutela guidato da Filippo Mobrìci è da tempo sintonizzato sulla linea di quel famoso concetto di fare squadra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