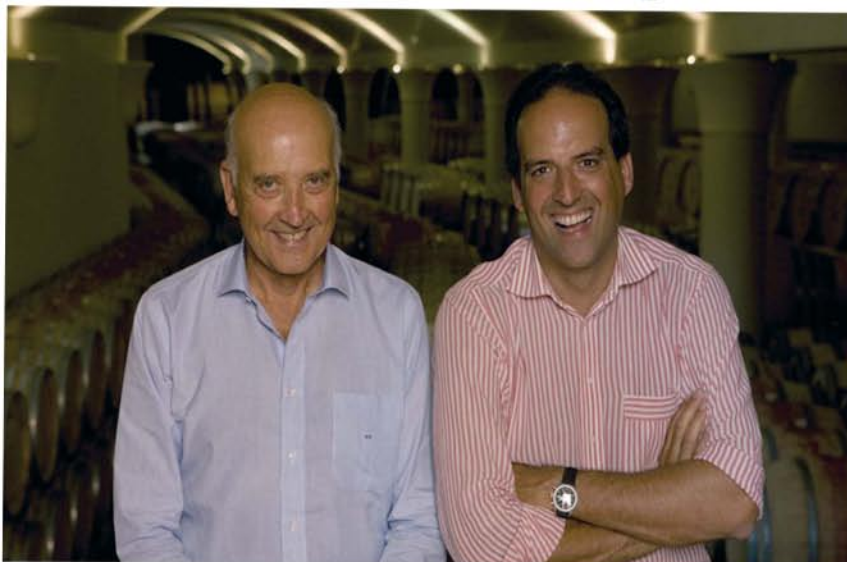


Ambrogio e Giovanni Folonari Quando il vino è un affare di famiglia



IL GRUPPO AMBROGIO E GIOVANNI FOLONARI NASCE DA UNA LUNGA TRADIZIONE VITIVINICOLA. NE FANNO PARTE TENUTE NELLE AREE PIÙ PREGIATE DELLA TOSCANA E NEI COLLI ORIENTALI DEL FRIULI. IN CATALOGO ANCHE PRODOTTI DI IMPORTAZIONE E ALCUNE DELLE MIGLIORI ESPRESSIONI DEL FOOD ITALIANO ED EUROPEO.

modernità e tradizione, due termini che apparentemente si contraddicono, trovano invece una perfetta coniugazione nelle Tenute di Ambrogio e Giovanni Folonari. Gruppo dinamico fondato nel 2000 con criteri organizzativi pratici e funzionali e orientato a una risposta al mercato in costante evoluzione, affonda le proprie radici in una lunga tradizione di famiglia che parte addirittura dal 1700. Nel 1825 viene fondata la Fratelli Folonari e nel 1912 Italo Folonari compra con il fratello Francesco l'azienda toscana Ruffino, divenuta famosa per il suo Chianti in fiasco. Dopo la vendita della Folonari, alla fine degli anni Sessanta, l'azienda si concentra sui vini da tavola di fascia alta e sulle aziende agricole con i vini imbottigliati all'origine. Grande punto di volta, all'inizio del nuovo secolo Ambrogio, una laurea in agraria e una vita tra i filari, e il figlio Giovanni, una laurea in enologia in California e una grande capacità di integrare teoria e pratica grazie a una diretta esperienza in vigneto fin da piccolo, lasciano il resto della famiglia e creano una propria azienda con alcune delle migliori proprietà agricole del gruppo originario. «Con questa nuova società - racconta Giovanni Folonari - abbiamo voluto concentrarci esclusivamente su vini legati al territorio dando così vita a un gruppo di aziende situate nelle zone a più alta vocazione vitivinicola della Toscana e non solo». Per formulare una proposta il più possibile rispondente alle richieste di consumo, la Ambrogio e Giovanni Folonari ha arricchito la produzione delle quattro aziende vitivinicole che già facevano parte del gruppo acquisendo tre nuove realtà in Toscana e una in Friuli.

Al Chianti Classico e ai Super Tuscan, le Tenute Folonari riescono così ad affiancare una proposta più varia. Cosa apporteranno le nuove aziende al gruppo?

«Il nostro obiettivo è offrire al consumatore vini diversi che riflettano il varietale o il territorio. Non vogliamo che si verifichi quello che accade per i vini del nuovo mondo, tutti ben fatti, ma tutti uguali. Vogliamo vini con carattere e distintivi».

Per fare questo cosa è necessario?

«L'apporto viticolo è fondamentale. Secondo noi è da ricercare la tipicità delle zone, anche in chiave moderna, cioè unendo ai vitigni autoctoni quelli internazionali, opportunità da sfruttare per personalizzare il vino e non per omologarlo. Per non perdere il carattere del territorio bisogna avere la gestione dei vigneti. Nonché ricorrere a preparati professionisti in chiave di consulenti, come i nostri enologi Marco Cervellera, Michel Roland e Attilio Pagli, che possono aiutarci con preziosi consigli e arricchire la nostra competenza che però rimane fondamentale nella definizione del prodotto».



NELLA FOTO DI PAGINA A FIANCO, AMBROGIO E GIOVANNI FOLONARI. QUI A LATO E SOPRA, ALCUNE REFERENZE DELLA GAMMA PROPOSTA DAL GRUPPO.

Come è organizzata la commercializzazione?

«Attraverso una struttura di oltre 80 agenti plurimandatari operativi in tutta Italia formuliamo una proposta completa formata dai prodotti delle nostre tenute (vini, olii extra vergine d'oliva e grappe) e quello di marchi esclusivi realizzati per noi da aziende selezionate (vini ed alimen-

ti pregiati come il prosciutto di Parma e il culatello). Inoltre, importiamo distillati, vini, liquori e alimenti di altissima qualità (dal cognac al prosciutto Pata Negra fino ai foie gras) e commercializziamo liquori di aziende italiane».

In quali canali distributivi siete presenti?

«Privilegiamo horeca e superhoreca. I nostri vini, collocandosi in una fascia di prezzo media e alta, si posizionano naturalmente in questi canali piuttosto che nella grande distribuzione».

Giuliana Valcavi

ALESSANDRO ALI,
 RESPONSABILE
 COMMERCIALE DEL
 GRUPPO.
 NELLA PAGINA A LATO,
 ALCUNE IMMAGINI
 DELLE TENUTE
 FOLONARI SITUATE
 NELLE PIÙ PREGIATE
 AREE DELLA TOSCANA.

GLI AMBASCIATORI DEL CABREO

Cabreo, una delle più importanti aziende del gruppo Ambrogio e Folonari, è protagonista di un progetto di valorizzazione della migliore enogastronomia italiana. «Alla fine degli anni Settanta, appassionati viticoltori toscani lanciano una sfida ai vini internazionali puntando sul Sangiovese e il Cabreo, che prende il suo nome dalle antiche mappe catastali poderali, è un simbolo di quel forte spirito di cambiamento e di innovazione, spiega Alessandro Ali, responsabile commerciale del gruppo – e così che abbiamo pensato di creare il Club degli Ambasciatori del Cabreo, un centinaio di ristoranti, enoteche o wine-bar raggruppati sotto la grande bandiera della tradizione enogastronomica italiana, raccontata attraverso la passione e la professionalità di selezionati estimatori di questi vini così particolari».

La maggior parte degli Ambasciatori del Cabreo è in Toscana, ma non mancano importanti presenze altrove nella penisola. Per contribuire a questo compito di divulgatori della 'Qualità Cabreo', oltre a una serie di vantaggi commerciali, dall'azienda viene fatta 'un'investitura' tramite una doppia magnum di Cabreo Il Borgo a tiratura limitata con etichetta celebrativa. Il Locale è poi inserito tramite un'apposita scheda nel sito www.ambasciatoridelcabreo.com che ha il compito di dare visibilità a questi protagonisti della ristorazione italiana. Dalla selezione quindi nasce un gruppo di amici che condividono il piacere della buona cucina e dell'accoglienza. Inoltre, sono previsti incontri tematici sull'enogastronomia tra gli Ambasciatori del Cabreo, i quali in occasione di eventi speciali delle tenute Folonari all'estero saranno partner-testimonial d'eccezione e, nel corso dell'anno, ospiteranno serate speciali di degustazione sviluppate in stretta collaborazione con l'azienda. Un modo quindi di trovare insieme nuove sinergie per affrontare un mercato sempre più competitivo e complesso.



TENUTA PER TENUTA

Nozzole – Storica tenuta situata nel Chianti Classico, la famiglia Folonari l'ha acquistata nel 1971. Vi si produce del Chianti Classico (Nozzole e Villa Nozzole), un Chianti Classico riserva (La Forra), un Super Tuscan (Pareto) e uno Chardonnay (le Bruniche).

Cabreo – I vigneti del Cabreo (Sangiovese, Cabernet Sauvignon e Chardonnay) sono situati in due località, Panzano e Greve in Chianti. Vi si ricavano un Rosso Toscana Igt e uno Chardonnay Toscana Igt.

Campo al Mare – È nel comune di Castagneto Carducci. Vi si produce un Bolgheri Doc, un Rosato Bolgheri Doc e un Vermentino Igt.

La Fuga – È l'azienda più piccola del gruppo familiare. Situata nell'area di Montalcino, produce morbidi Brunelli (un Docg e una riserva Docg) e un Rosso di Montalcino Docg.

Torcalvano – In località Gracciano, nell'area viticola del Vino Nobile di Montepulciano, oltre a vitigni di Prugnolo Gentile, selezione locale del Sangiovese, ha vitigni a bacca rossa sia autoctoni che innovativi da cui si ricava del Vino Nobile di Montepulciano (Docg e riserva Docg) e un Rosso di Montepulciano.

Spalletti – Antica realtà della zona del Chianti Rufina, ha soprattutto vitigni di Sangiovese, Canaiolo e Colorino, da cui si ottiene un Chianti Rufina Riserva Docg, un Chianti Docg, un Toscana Igt e un Orvieto Classico Superiore.

Vigne a Porrone – In provincia di Grosseto, ai piedi del Monte Amiata, sono stati acquistati 60 ettari vocati alla vigna di alta qualità. Nel 2008 esce il primo Doc Montecucco prodotto nella tenuta, in cui si produce anche un Morellino di Scansano Doc e uno Syrah Maremma Toscana Igt.

Ronco dei Folo – L'azienda è nei Colli Orientali del Friuli. Vi si producono Pinot Grigio, Sauvignon Blanc, Colli Orientali Bianco e Schioppettino.

