

8° Ciclo di Open Day, terzo incontro. Non soltanto bollicine...

Giovedì 10 novembre si è concluso l'8° Ciclo di Open Day CSR dal titolo "Reti di impresa & sostenibilità" proposto dalla Camera di commercio di Treviso – Belluno per l'anno 2016.

Questa volta il nostro "viaggio" ci porta sui colli di Valdobbiadene a visitare l'Azienda Agricola Drusian, che opera nel settore enologico con la produzione di vino prosecco DOCG.

Come per le scorse visite, anche questa volta siamo piuttosto prudenti, anzi lo siamo maggiormente poiché quel che si sente dire a proposito delle coltivazioni a vigneto non è per niente rassicurante, né dal punto di vista ambientale, né dal punto di vista della salubrità.

La giornata inoltre non aiuta, il cielo è plumbeo, il sole non si fa vedere e la colonnina del termometro comincia a scendere... per fortuna ci dirigiamo verso una delle zone più belle della Marca Trevigiana, paesaggisticamente parlando, e ce ne rendiamo subito conto man mano che ci avviciniamo alla nostra destinazione.

Lasciata la Strada Feltrina deviamo per Bigolino e oltrepassato il ponte sul fiume Piave, ci inoltriamo in alcune strette stradine che si snodano tra case e muretti di pietra per poi cedere il passo ad un strada sterrata. Da questo momento l'ambiente cambia completamente: siamo immersi nel verde, qualche prato si alterna a lunghi filari di vigne che con i loro colori autunnali ci incantano... e ci sentiamo in colpa, ci sentiamo quasi in imbarazzo a passare con le automobili disturbando la quiete delle persone che incontriamo sulla nostra via, alcune passeggiano lentamente prese da una allegra chiacchierata, altre portano a spasso il cane e infine una mamma spinge un passeggino e si china a proteggere il suo bimbo dalla polvere che solleviamo al nostro passaggio... affrontiamo un'ultima leggera salita, quasi impercettibile e ci troviamo davanti all'azienda, siamo arrivati!

L'accoglienza è speciale, coinvolge i nostri sensi: appena scesi dalle macchine la sensazione è particolare, ci sentiamo avvolti da qualcosa a cui non siamo abituati in città: gli occhi si perdono tra le sfumature che la collina offre con le sue tinte autunnali, distese di campi coltivati a vite e in fondo si intravede un borgo, forse un paese... intanto l'udito è già stato catturato dal cinguettio degli uccellini che hanno nidificato tra i filari del vigneto tutt'intorno e che forse si preparano a partire per svernare. Ma l'esperienza sensoriale più forte la viviamo con l'olfatto, non appena scendiamo dall'auto veniamo immediatamente investiti da un profumo intenso e delicato, dolce e importante, che per un momento ci lascia spiazzati, mentre le nostre cellule olfattive cercano di dare un nome a questo profumo frugando nella memoria sensoriale in cerca di un indizio: è il profumo della vendemmia! Ci troviamo infatti di fronte alla cantina dell'azienda, dove si sta lavorando il prodotto raccolto appena un mese fa.



Entriamo in azienda e veniamo accolti dal titolare, Francesco Drusian, che ci fa accomodare; l'edificio non è il solito fabbricato con annesso capannone, in realtà sembra più un'abitazione colonica, tipica delle nostre zone rurali, l'interno ci sorprende: curato nei particolari, accogliente, legatissimo al mondo della vite, l'arredo è un continuo richiamo alla natura in cui è immerso questo luogo, tanto che

sembra quasi volerla celebrare! Alziamo lo sguardo al soffitto in legno e scorgiamo un nido di rondine che ci fa sorridere, un'altra sorpresa e un altro segno della rispettosa convivenza di questa famiglia con la natura circostante e Marika, figlia di Francesco, ci spiega che quel nido sta lì da anni e non intendono toglierlo poiché secondo una credenza, un nido sotto il tetto è di buon auspicio ... e abbiamo la sensazione di ascoltare un detto della saggezza popolare.

L'incontro, più che un'esposizione formale alla quale siamo abituati, prende la piega di una chiacchierata tra amici che subito tocca alcuni dei temi più sentiti del mondo agricolo e vitivinicolo in particolare.

Quello che è emerso e vogliamo trasmettere con queste righe, non sono i passaggi tecnici per produrre il prosecco, ma temi ben più importanti che coinvolgono un notevole numero di soggetti, istituzioni comprese, il tutto caratterizzato dalla passione e dall'attaccamento per questo territorio che possiede grandi potenzialità che aspettano solo di essere espresse.

Il confronto su questo aspetto passa proprio per le "reti di impresa", filo conduttore di questa edizione di Open Day. Ciò che emerge dall'esperienza della famiglia Drusian (e che i partecipanti confermano) è la mancanza di una visione comune, o meglio, della condivisione dei valori che accomunano chi esercita professioni analoghe, e nel caso specifico, nel medesimo territorio. Ciò su cui le reti di impresa poggiano infatti, è proprio la condivisione dei valori e poi delle modalità, mezzi e prospettive che si vogliono raggiungere, e da questo aspetto emerge come, nonostante le risorse messe a disposizione dalle istituzioni, le reti di impresa in questo specifico settore faticano a decollare, complice anche la tradizione di campanilismo che ancora resiste in queste terre. Ciò che lascia sorpresi è la rinuncia (consapevole?) dei soggetti che operano nell'area, ai benefici che deriverebbero dall'adesione ad un agire in rete con altri imprenditori; i vantaggi infatti sono notevoli: hanno natura senz'altro economica, ma anche di forza contrattuale, di immagine, fiscale, logistica (strumenti, impianti ecc) e burocratica; per capire la portata di questa affermazione pensiamo alle risorse che può muovere un soggetto più grande e coeso rispetto ad un singolo piccolo imprenditore che si muove da solo nel mercato. Il caso emblematico ci viene proposto proprio dall'Azienda Agricola Drusian che in questo ambito è di esempio a chi opera nel settore agricolo: Francesco e Marika ci spiegano che negli ultimi due anni hanno sottoscritto un contratto di rete denominato "MIA", la decisione a fare questo passo è stata dettata dall'uso e dalla necessità di darsi aiuto reciproco (Francesco è titolare dell'Azienda Agricola Drusian e Marika invece dell'Azienda Agrituristica Althe'a) poiché, anche se le reciproche aziende appartengono alla famiglia, è necessario formalizzare un accordo che faciliti l'aiuto reciproco che le due aziende si danno (mezzi, impianti, personale, ecc) affinché ogni attività sia regolamentata e regolarizzata sotto tutti gli aspetti (fiscale, contributivo, legale ecc). Ecco un paio di esempi, il primo, il personale: questo riesce a lavorare costantemente, ovvero se nei campi dell'Azienda Drusian in Valdobbiadene piove mentre nelle terre di Althe'a il tempo è stabile, il personale può svolgere la propria giornata lavorativa presso le tenute di quest'ultima. Il secondo esempio invece è fornito dagli strumenti e impianti: entrambe le aziende possono effettuare le lavorazioni senza necessariamente dotarsi entrambe di tutti gli strumenti, poiché questi, in forza del contratto di rete sottoscritto, possono essere "prestati" tra le due aziende.

Ciò che preoccupa, rispetto la sottoscrizione di un contratto di rete è il rischio di perdere l'identità e l'autonomia della propria azienda, anche in questo abbiamo la pronta testimonianza dei titolari Drusian, che ci dimostrano come la sottoscrizione dell'accordo non abbia comportato nessuna perdita di indipendenza delle rispettive imprese, al contrario, pur mantenendo ciascuna le proprie caratteristiche, ne sono uscite più forti: continuano con la produzione dei propri prodotti distinti (analoghi ma non uguali), conservano il proprio posto nel mercato, ognuna prosegue con le proprie lavorazioni peculiari, entrambe lavorano i rispettivi terreni, tuttavia condividono di fondo le medesime idee e gli stessi ideali, beneficiando dei vantaggi che derivano dal mettere in comune le risorse (personale, know-how, tecnici, mezzi ecc).

Insomma la parola d'ordine è SINERGIA!!

Va detto che la sottoscrizione dell'accordo, pur a fronte di tanti vantaggi, trova delle resistenze laddove non ci sia una piena condivisione dei valori, su questo aspetto le aziende Drusian sono certamente facilitate poiché nascono dallo "stesso DNA"!

Le argomentazioni, piuttosto partecipate, ci portano senza rendercene conto a ragionare su altri due temi determinanti per tutta l'area collinare, in particolare delle aree di Valdobbiadene e Conegliano, e per il mondo vitivinicolo (in particolare del prosecco).

Il primo tema verte sulla valorizzazione del territorio. Dai confronti con gli ospiti stessi dell'Open Day, emerge la mancanza del "coordinamento" e l'assenza delle istituzioni che crei una rete turistica e un supporto a tutto l'indotto che a fatica si muove attorno alle risorse del territorio. Teniamo conto che le colline di cui parliamo posseggono ricchezze culturali, storiche, architettoniche, naturalistiche, sportive ed enogastronomiche che rappresentano un potenziale



inespresso che al momento non sappiamo sfruttare e non sfruttiamo. Ad oggi le singole realtà imprenditoriali presenti nel territorio si devono "arrangiare" inventandosi strutture e servizi, senza alcun supporto che permetta una gestione coordinata, a più ampio raggio, delle attività che si potrebbero svolgere in tutta l'area.

Il turista medio, ma anche quello più esigente, sta cambiando profilo e chiede di godere non soltanto del singolo evento in corso (mostra, spettacolo, concerto, rassegna ecc), ma anche del territorio in generale, di quegli angoli naturali che l'agenzia di viaggio non ti propone, di quel ristorante o agriturismo che propone le eccellenze enogastronomiche tipiche del posto, di quelle chiesette nascoste nelle colline che non sono citate nelle

classiche guide turistiche pur essendo un vero e proprio pozzo di storia, arte e cultura e, lasciatecelo dire, di identità del nostro territorio.

Spesso le strutture ricettive dall'albergo, all'agriturismo, al bed & breakfast, oltre che le strutture turistiche di mobilità si devono autogestire, inventare percorsi, trovare (da sole) soluzioni per la mobilità dell'ospite e fornire informazioni storiche e culturali sui siti di interesse (come ci conferma Marika in base alla sua esperienza con Althe'a), in pratica devono indossare la veste di ufficio turistico! C'è quindi una gestione a macchia di leopardo del flusso turistico che soffre dell'assenza di una struttura coordinata, che potrebbe permettere lo sviluppo di un consistente indotto turistico che interessa una parte importante del nostro territorio e che permetterebbe di veicolare sul territorio stesso una notevole ricchezza.

Il secondo tema che i partecipanti hanno voluto affrontare, con piacere di Francesco e Marika, è il tanto discusso equilibrio ambientale dei territori coltivati a vite e la salubrità di queste aree.

L'opinione (e il sospetto comune) è che i vigneti rappresentino una minaccia per la salute pubblica e un danno per l'ambiente, poiché la necessità di proteggere l'uva dagli agenti esterni (malattie della pianta, insetti, indebolimento, ecc) costringe i produttori (concentrati proprio su queste colline note per la produzione del prosecco) ad usare prodotti nocivi per la salute degli abitanti e di chi frequenta le aree verdi circostanti, mettendo quindi a repentaglio la salute pubblica. A questo si aggiunge un problema ecologico legato alla sopravvivenza della fauna e della flora tipica di queste aree collinari, che a contatto con quelle sostanze vengono lentamente eliminate. Inoltre la piantagione intensiva di vigneto (e solo di vigneto) toglierebbe spazio alle altre zone verdi, in primis le aree boschive (con conseguente indebolimento della tenuta del terreno), eliminando la flora autoctona e costringendo la fauna ad emigrare altrove. Il tutto finisce per cancellare l'equilibrio naturale di tutta la zona.

Da quanto sopra si evince che il tipo di trattamento effettuato sulle viti è determinante per la salubrità dei luoghi e delle persone, ecco perché l'impresa Drusian sta utilizzando una nuova tecnica per il trattamento delle viti, importata dagli Stati Uniti, che si basa sull'utilizzo di un'alga

che rafforza le difese delle piante e le protegge dagli attacchi di agenti dannosi senza turbare l'equilibrio naturale e senza inquinare.

Anche dal punto di vista della presenza di flora e fauna autoctona, l'azienda Drusian tiene in seria considerazione la necessità di salvaguardare quelle specie (piante e animali) che vivono nella zona poiché ciò, non solo preserva l'equilibrio ecologico dell'area (da cui deriva anche benessere delle viti), ma contribuisce a conservare quelle peculiarità che rendono unico questo territorio (e che volendo guardare dal lato economico, rappresentano anche una leva importante se si vuole valorizzare un'area sulla quale sviluppare un indotto turistico). Ripensando a quando sperimentato arrivando in questa azienda (la vista della vegetazione lungo i filari dei vigneti prima e il canto degli uccelli poi) ci accorgiamo di come effettivamente questo aspetto non venga affatto sottovalutato da questa azienda.



In merito all'espansione dei vigneti, il signor Drusian ci spiega che i dati storici contraddicono quanto generalmente la gente sostiene, ovvero, secondo i dati catastali, l'estensione di terreno coltivato a vite era molto più grande in passato rispetto ad oggi. Naturalmente questa non è una giustificazione, ma a confortarci è il dato catastale che registra una distribuzione equilibrata delle aree boschive e/o a prato rispetto quelle coltivate a vite.

Il fervore e la passione per questo mestiere e l'amore per questa terra, traspaiono dalle parole di questa famiglia radicata in queste bellissime colline e ci risulta difficile trasmettere attraverso questo lungo racconto quanto percepiamo, pertanto aggiungeremo soltanto qualche altra considerazione. La prima: l'azienda fa parte del Consorzio di Tutela del Prosecco di Valdobbiadene e Conegliano, un soggetto nato per tutelare il prosecco (ancora vulnerabile rispetto allo "sfruttamento" anche estero) e fortemente impegnato sui temi della sostenibilità, della responsabilità sociale e soprattutto della promozione del territorio (per approfondire vi invitiamo a visitare il sito web del Consorzio). La seconda: l'azienda Drusian esporta metà della propria produzione all'estero, non lo scriviamo per puro dato statistico, ma per rendere consapevole il nostro lettore che l'attività dell'azienda, fatte salve le esigenze di business, non è la mera esportazione del prosecco in quanto materia, ma si impegna piuttosto a promuovere nel mondo questo pezzetto di Veneto che noi, in casa nostra, ancora non sappiamo valorizzare!

Da ultimo la visita alla cantina: inutile descrivere com'è strutturata, lo sappiamo già bene, ciò che ci colpisce è il personale giovane che vediamo lavorare mentre noi curiosiamo accompagnati da Marika e un altro particolare: i fornitori. Con nostro piacere scopriamo che l'azienda Drusian poggia su una rete di fornitori locali, non importa se piccoli, scelgono (laddove posseggano il prodotto di cui l'azienda necessita) ditte rigorosamente appartenenti al nostro territorio. Un altro modo di fare rete!



A chi, tra i nostri lettori, volesse obiettare che questo articolo nulla dice sul Prosecco, non possiamo che dar ragione, ma noi non siamo enologi e non sapremmo dare giusto merito attraverso le parole, al "Re delle colline di Valdobbiadene e Conegliano", perciò ci limitiamo a guidarvi alla fine di quel viaggio sensoriale che abbiamo lasciato sospeso nelle prime righe di questo racconto con un brindisi finale che ci permette di completare l'esperienza: è il Prosecco di Valdobbiadene che ci accompagna sulle sue colline... colori, luci, sapori e profumi ci fanno sentire a casa, ci fanno sentire parte di queste terre ospitali e bellissime!