

# Cantina Sociale Mendrisio

di **GIÒ REZZONICO** - gio@rezzonico.ch

**S**ono passati oramai sessant'anni da quando dalla Cantina Sociale Mendrisio (allora Cantina sociale del Mendrisiotto) usciva la prima bottiglia di vino, dando inizio alla storia di questa cooperativa di viticoltori che nel giro di pochi anni è diventata uno dei principali produttori ticinesi di vino: infatti copre ca. il 15% della produzione cantonale.

Negli ultimi anni si sono avuti momenti di difficoltà ma oggi la cantina torna ad essere una realtà dal solido presente e con un futuro sicuro: nuovi macchinari, locali di accoglienza rinnovati, strutture aggiornate e, addirittura, una nuova facciata del suo storico stabile di via Bernasconi. Le vendite vanno a gonfie vele grazie a prodotti di rinnovata qualità, ad azioni di marketing mirate e all'apertura di una nuova enoteca in grado di proporre tutta la linea dei prodotti commercializzati.

Artefice di questa minirivoluzione è Remo Tettamanti, mendrisiense doc, commercialista di professione. Grande lavoratore, messo davanti ai suoi successi si schermisce e tiene a precisare. "Se sono riuscito a risanare la situazione è anche grazie al concreto supporto dell'intero Consiglio di Amministrazione che ha saputo sostenermi con determinazione nelle strategie scelte e poi anche grazie alla fedeltà dei nostri soci che non hanno mai perso la fiducia nella Cantina. D'altra parte due anni e mezzo fa, quando ho preso in mano le redini dell'azienda, ho trovato ottimi prodotti dal profilo enologico, che ovviamente è quanto più conta per una cantina. Ho poi incontrato del personale motivato che ha capito la situazione e si è dimostrato aperto a seguirmi nei cambiamenti".

Fatto sta che è riuscito a rovesciare una situazione che appariva critica. Quale è stato il segreto di questa minirivoluzione?

"Si trattava di esplorare nuove mentalità e di rimbocarsi le maniche. Ho razionalizzato i costi, ottimizzato il lavoro interno e la produttività, elaborato nuove strategie di vendita grazie anche a un nuovo marketing. Vede, non bisogna nascondersi dietro un dito, uno dei problemi maggiori è sempre stata l'immagine: il consumatore ci percepiva come una cantina che produceva vino senza grandi ambizioni, mentre noi avevamo prodotti pregevoli non correttamente pubblicizzati. Una strategia in tal senso si era già avviata con il rinnovamento globale del 2005, che in fondo non si è mai interrotto, solo, forse, rallentato. Io ho rimesso in moto quel processo implementandolo con nuove ed importanti strategie di comunicazione. Tengo a sottolineare l'importante lavoro svolto dal nostro precedente enologo, Francesco Tettamanti, che ha impostato un buon lavoro sui vini lasciando un'importante eredità e una condotta improntata alla qualità, raccolta poi dall'attuale responsabile. Oggi non posso non ricordare la grande professionalità e capacità del nostro enologo

“  
Senza la fiducia e il sacrificio dei soci qualsiasi sforzo sarebbe stato vano. Da loro abbiamo ricevuto un grande insegnamento

marketing. Vede, non bisogna nascondersi dietro un dito, uno dei problemi maggiori è sempre stata l'immagine: il consumatore ci percepiva come una cantina che produceva vino senza grandi ambizioni, mentre noi avevamo prodotti pregevoli non correttamente pubblicizzati. Una strategia in tal senso si era già avviata con il rinnovamento globale del 2005, che in fondo non si è mai interrotto, solo, forse, rallentato. Io ho rimesso in moto quel processo implementandolo con nuove ed importanti strategie di comunicazione. Tengo a sottolineare l'importante lavoro svolto dal nostro precedente enologo, Francesco Tettamanti, che ha impostato un buon lavoro sui vini lasciando un'importante eredità e una condotta improntata alla qualità, raccolta poi dall'attuale responsabile. Oggi non posso non ricordare la grande professionalità e capacità del nostro enologo

A colloquio  
con il direttore  
Remo Tettamanti  
in occasione  
dei sessant'anni  
della cantina

## La rinascita di una cooperativa storica

Matteo Rigatti che ha permesso alla Cantina Sociale Mendrisio di migliorare i prodotti e di fregiarsi di numerosi e prestigiosi premi a livello internazionale. Anche in Piercarlo Saglini, responsabile dei nostri vigneti/gioiello nella Tenuta Moltalano, ho trovato un prezioso collaboratore. Su quelle colline sopra Stabio gestisce quello che si può definire un Centro di ricerca e di consulenza al servizio dei nostri soci che lavora a stretto contatto con la scuola federale di Changins e con quella di Wädenswil".

Parliamo ora dei vostri soci, che sono circa 500 distribuiti tra Mendrisiotto e regione Tre Valli (Blenio, Leventina e Riviera). Di questi, 300 ogni anno consegnano le loro uve alla vostra cantina. "Senza la loro fiducia - afferma Tettamanti - qualsiasi sforzo sarebbe stato vano. Infatti la loro capacità di sacrificio per il bene dell'ente li aveva messi, prima del mio arrivo, nella condizione di accettare condizioni di pagamento delle uve diverse dalle loro abitudini, anche compensi in parte con quote societarie e con la fornitura di vino. Un atteggiamento lodevole e di grande insegnamento. Oggi le uve vengono pagate puntualmente e la mia scommessa è quella

