

TERZA GENERAZIONE AL LAVORO IN VENETO E IN SICILIA

La cantina centro vivo dell'azienda, non solo produzione ma anche esperienze

Un nuovo approccio al lavoro, più orientato all'equilibrio con la vita privata, è uno degli elementi che legano di più i protagonisti di questa puntata - Martina Paladin (Casa Paladin) e Francesco Brugnano (Cantine Brugnano) - che pure tracciano percorsi alquanto diversi per quanto riguarda il rapporto familiare e i normali dibattiti interni tra generazioni

di FABIO CIARLA

Entrambi terza generazione, entrambi aperti a una nuova visione dell'enoturismo con il ruolo della "cantina" ampliato fino a comprendere anche le attività esperienziali tanto richieste dai visitatori, ma anche diversi nel racconto del rapporto con le rispettive famiglie. Per **Francesco Brugnano** di Cantine Brugnano si confermano alcuni passaggi comuni anche ad altri imprenditori intervistati in questa rubrica, come la difficoltà di imporre la propria visione e la "fretta" di mettere in campo concretamente le proprie idee, per **Martina Paladin** di Casa Paladin tutto sembra avvenuto in modo più lineare, senza strappi o attriti. Di certo è condivisa una rinnovata visione del lavoro, questa sì elemento unificante delle nuove generazioni di imprenditori vitivinicoli (ma anche di altri settori immaginiamo).

"Il cambiamento è profondo - specifica Francesco Brugnano -, la generazione che mi ha preceduto ha costruito tutto con il lavoro, sacrificando spesso il resto. Io credo che la qualità della vita non sia un lusso, ma un valore che incide anche sulla qualità del lavoro. La differenza non sta nell'impegno, ma nel modo di viverlo".

Parole chiare, che segnano un cambio di prospettiva, come ci spiega anche Martina Paladin: "Io dico sempre che siamo molto fortunati e che dobbiamo sempre rendercene conto. Casa Paladin è stata fondata più di 60 anni fa da mio nonno Valentino Paladin. Ha iniziato con due ettari e a oggi contiamo cinque aziende vitivinicole in alcune delle zone più importanti d'Italia tra Veneto, Friuli, Chianti Classico, Franciacorta e Valpolicella. Questo non sarebbe stato possibile senza il duro lavoro e la visione dei nostri genitori. Loro hanno letteralmente costruito da zero tutto questo e hanno trattato l'azienda come se fosse proprio un loro figlio. Sono cresciuta in una famiglia dove non sono mai esistiti sabati e domeniche e dove il lavoro non è mai stato un sacrificio ma un valore aggiunto e una passione. Noi siamo di un'altra generazione, inoltre abbiamo avuto la fortuna di arrivare e trovare basi solide già pronte. E forse proprio per questo ci aspetta il lavoro più difficile, ovvero portare avanti e far crescere il meraviglioso lavoro che i nostri genitori hanno fatto, portandolo verso il 'next step'. Siamo però anche la generazione che riconosce l'importanza dell'equilibrio tra vita professionale e privata, cosa non sempre facile da raggiungere. Anche per noi a volte non esistono sabati e domeniche, ma ritengo sia fondamentale trovare il giusto equilibrio. Cosa che oggi è un po' più facile visto che la struttura aziendale, grazie a tutti i nostri collaboratori e alla possibilità di delegare alcune responsabilità, ce lo permette. D'altronde sono partiti in quattro e ora, invece, siamo un team di quasi 60 persone che portano avanti l'azienda tutte insieme".

Gli inizi, le esperienze all'estero, la famiglia

Sembra ormai un prerequisito comune a tutti i giovani imprenditori del vino italiano, prima di entrare in azienda si fa qualche esperienza fuori, dal settore e dall'Italia. Elemento condiviso anche dai due protagonisti di questa puntata, come ci spiega Martina Paladin: "Ho sempre fatto esperienze in azienda sin da piccola, dalla vendemmia alle prime degustazioni agli eventi fino al Vinitaly, tuttavia prima di entrare effettivamente in azienda ho fatto un'esperienza di quattro anni come category manager in una multinazionale, collaborando sia in campo commerciale sia allo sviluppo di progetti e nel marketing. Anche se il settore era completamente diverso ho imparato moltissimo, è stata una vera e propria palestra e mi ha aiutato a capire che quello che mi stimolava e che sentivo più 'mio' era legato proprio all'ambito commerciale e ai rapporti

Francesco Brugnano.
A destra, una veduta
dei vigneti di Cantine
Brugnano a Partinico
(Palermo)



Martina Paladin.
Sotto, la sede di Casa Paladin
ad Annone Veneto (Venezia)



con l'estero. Appena rientrata in azienda ho iniziato quasi da subito quindi con l'export, potermi confrontare con diverse culture e presentare i nostri vini in tutto il mondo è una cosa che mi gratifica e mi stimola ogni giorno. Rispetto agli inizi devo dire che, nel tempo, ho apprezzato molto anche potermi esprimere nel marketing oltre che lavorare a progetti di sviluppo dei brand. Ma questa è una conseguenza del commerciale... È fondamentale che marketing e vendite viaggino alla stessa velocità e con lo stesso obiettivo".

La scelta di iniziare con un impegno "fuori" dall'azienda vitivinicola è stata un passaggio consapevole anche per Francesco Brugnano, cresciuto "tra botti e vendemmie" al momento di decidere da dove cominciare ha sentito il bisogno di fare esperienze in altri settori di business comunque appartenenti alla famiglia: "Volevo essere certo che fosse una scelta, non un destino già scritto. Quando ho deciso di rientrare nell'azienda vitivinicola, ho voluto farlo da protagonista di un nuovo progetto, non come semplice 'erede'. L'inizio non è stato semplice, ma proprio quell'instabilità mi ha dato la libertà di creare un'identità aziendale che ci rispecchiasse davvero". Una scelta, appunto, e con la chiara idea di portare qualcosa di innovativo, di mai fatto prima, che in quanto tale non poteva che creare anche qualche tensione: "Il passaggio generazionale non è mai una passeggiata - spiega il giovane viticoltore siciliano -, soprattutto quando si ha a che fare con un patrimonio familiare fatto non solo di vigne, ma anche di visioni e orgoglio. Il momento più difficile? Quando ho proposto di stravolgere logo, etichette, comunicazione... praticamente tutto. Il turning point è arrivato quando, pur tra mille perplessità iniziali, quei cambiamenti hanno iniziato a funzionare. Da lì la fiducia ha cominciato a sostituire il sospetto". Di fortuna parla invece Martina Paladin "perché sin dal nostro ingresso (il riferimento è agli altri esponenti della terza generazione citati più avanti, ndr) mio padre e mio zio sono sempre stati molto aperti ai nostri punti di vista e al confronto", confermando però anche che dietro a questa accoglienza c'è la "fondamentale sinergia che si crea tra generazioni. Noi abbiamo la fortuna di apprendere dalla grande esperienza che loro hanno nel mondo del vino e nell'imprenditoria, dalla conoscenza del territorio... allo stesso tempo noi possiamo dare un grande valore aggiunto con una visione nuova, diversa e predisposta al cambiamento, seguendo trend e novità".

I progetti e gli errori ormai superati

Di donne, giustamente, ma anche di solidarietà parla l'esperienza della Paladin, di Sicilia e di nuove ripartenze quella di Brugnano. "Ci siamo concentrati da subito sull'aspetto comunicativo ed esperienziale - specifica Martina Paladin -, sviluppando anche progetti importanti come Life in rosé, un'iniziativa che tramite

