

Vittorio Moretti, costruttore di successi nel regno di Bacco

# Bellavista sul vino

## Un impero di bollicine nato per gioco

DI CLAUDIA CERVINI

**H**a costruito un impero fatto di vigne, partendo da un hobby coltivato per gioco sulla collina Bellavista nel bresciano che sovrasta quel regno di bollicine chiamato Franciacorta. Un regno che lui, Vittorio Moretti, classe '41, nato a Firenze, ma franciacortino per elezione, ha contribuito a costruire fondando il primo consorzio di vini e ottenendo da una cantina di famiglia quasi 200 ettari vitati chiamati oggi Terra Moretti. «Un'avventura nata senza pretese, per evadere dalla routine che però mi ha regalato un gioiello d'azienda», racconta l'imprenditore. Moretti infatti di professione nasce costruttore, impegnato nell'edilizia industrializzata e solo nel '74 acquista alcuni ettari di vigneto per «fare del buon vino da condividere con gli amici e soddisfare il bisogno di ritorno alla terra. Io, infatti, ho origini contadine», chiosa «e il Dna si fa sempre sentire». Oggi la holding Terra Moretti, oltre a Bellavista e Contade Castaldi, le due aziende franciacortine con una selezione di 100 cantine l'anno e un milione e cinquecento mila bottiglie vendute (su un totale di quasi 3 milioni), abbraccia altre due aziende toscane che raccontano tutt'altra

storia. «Siamo andati a Livorno e a Grosseto per fare vini rossi importanti a marchio Petra e tenuta La Badiola», racconta Moretti. «Una diversificazione che ha pagato, in termini di qualità e anche di volumi di esportazione». È soprattutto grazie ai rossi che l'esportazione è cresciuta nel 2011 del 50%, in particolare verso gli Stati Uniti e il Giappone. «I fatturati della Tenuta La Badiola sono quasi raddoppiati, arrivando a sfiorare il milione di euro». Certo, il core business è un altro ed è soprattutto quello delle bollicine, ma vedere un incremento dei fatturati del 90% su alcune cantine in questo momento non è da poco. «Soprattutto fa ben sperare per il futuro

e apre una grossa finestra sull'export». In generale il gruppo, con un giro d'affari di 32 milioni di euro cresciuto del 20% rispetto al 2010, è

in salute. E ancora più frizzanti sono le bollicine che da sole fatturano 23 milioni quasi esclusivamente in Italia. «Abbiamo una forte richiesta interna di Bellavista e non intendiamo puntare sull'estero», dove per altro la battaglia con i grandi champagne è ardua. «Dobbiamo andare da soli», continua Moretti, «distinguerci dallo champagne e raccontare una storia tutta italiana». Indispensabile per raccontare questa storia è «produrre vini di qualità, facili da bere, comprensibili anche a chi non è un intenditore». Ecco perché l'artigianalità diventa una bandiera. «Molto dipende dalle mani. Mani che effettuano il metodo classico, che fanno vendemmie separate in base all'esposizione del vigneto, ruotano la bottiglia di 1/8 di giro per quattro settimane, effettuano la sboccatura della Riserva Vittorio Moretti». E dalle quali nasce, per esempio, il Bellavista Franciacorta Cuvée, bottiglia tra le più conosciute e apprezzate. Molto lavoro e poco chiasso dunque, «non puntiamo spasmodicamente su comunicazione e pubblicità, non è in linea con il nostro profilo, sosteniamo iniziative culturalmente edificanti come la partnership con il Teatro La Scala dal 2004». È il vino a parlare anche attraverso le numerose degustazioni: «un prodotto che resiste alla crisi perché piace, viene capito ed è espressione di un territorio di qualità».

© Riproduzione riservata



Vittorio Moretti



Villa Lechi in Franciacorta

