



## Lei & Impresa

Arianna Cattarin  
Direttrice Career Service

conversa con  
**Donatella Cinelli Colombini**  
Imprenditrice agricola  
e Presidente Associazione Nazionale Le Donne del Vino

# Donatella

**Lei è nata in una famiglia di produttori di vino e ha ereditato una proprietà che non è stata mai venduta, ma è passata 'di madre in figlia' dal Cinquecento ad oggi. Cosa le ha trasmesso questo legame, quest'eredità al femminile? Come ha vissuto il tema del passaggio generazionale nella sua azienda?**

Lavorare sulla terra che è appartenuta ai miei antenati sin dalla fine del Cinquecento è un'opportunità ma nasconde anche delle difficoltà. Rispetto alle new entry ho avuto il vantaggio di apparire più credibile agli occhi di chi compra il mio vino. Appaio come l'erede di un sapere antico con un forte attaccamento al territorio e ai suoi valori. Da un punto di vista imprenditoriale invece la cosa non è altrettanto vantaggiosa: non potendo scegliere dove investire mi sono trovata a fare quella che sembra una 'mission impossible', consapevole di dover fare uno sforzo enorme in termini di ore di lavoro, progettualità e rischi, per dare una prospettiva di sopravvivenza a campi e edifici che erano semi abbandonati. Ho iniziato sapendo che la marginalità sarebbe stata appena sufficiente a ripagare gli investimenti, poi per fortuna ci sono state circostanze favorevoli che mi hanno aiutato a ricostruire gli edifici, piantare vigneti, creare un brand e una rete commerciale, formare una squadra di collaboratori validi,

aprire strade verso il futuro per la mia azienda e per tutta l'area intorno. Il tema del passaggio generazionale è complicato. Mia madre, Francesca Colombini, pensava che non fossi adatta per il lavoro di imprenditore e che mio fratello avesse maggiori capacità, per cui ha cercato di tirare il freno a me e spingere lui. In realtà me la sono cavata meglio del previsto. Con mia figlia Violante la situazione è diversa: non l'ho mai forzata a rimanere, anche perché 15 anni fa l'azienda era davvero una start up. Quando ho capito che le sarebbe piaciuto occuparsi di vino, l'ho aiutata ad avere una formazione specifica. Dopo la laurea a Firenze ha frequentato il Master OIV che fa capo all'Università Paris La Défense, ma in realtà porta un gruppo di 20 giovani di tutto il mondo a conoscere le principali aree di produzione e i mercati strategici, incontrando personaggi chiave. Un master che ha portato Violante a Londra nella sede dei Master of Wine, a UC Davis per un corso di wine marketing, e all'LCBO per capire dall'interno il funzionamento dei monopoli canadesi... Purtroppo non è potuta andare a lavorare in una cantina estera, io ero Assessore al turismo a Siena e avevo bisogno di lei in azienda. Ora Violante dirige l'area commerciale dei nostri vini e comincia a condividere con me anche alcune scelte strategiche aziendali.



**Nella sua storia si incontrano più passioni: quella per il vino, quella per la storia dell'arte medievale e quella per la valorizzazione turistica. Come dialogano e si influenzano tra loro questi diversi ambiti?**

Ho avuto la fortuna di studiare storia dell'arte in una facoltà appena istituita, dove c'erano dei docenti stratosferici e pochissimi studenti. Lavoravamo come matti, ma abbiamo imparato davvero tanto. Di quella esperienza mi è rimasto il piacere di studiare e il metodo di catalogare e incrociare i dati. Cose che mi consentono oggi di anticipare le tendenze e fare scelte strategiche prima dei miei colleghi. Devo ammettere, tuttavia, che dopo aver smesso di studiare arte medioevale mi sentivo come se mi avessero tagliato un braccio, non sono entrata in un museo per anni perché non accettavo di essere diventata una 'dilettante'. Poi c'è l'ebbrezza che si prova nel lavoro di ricerca: ogni altra attività sembra facile e non abbastanza capace di impegnare ogni cellula del cervello. In realtà ogni lavoro, se preso sul serio, impegnando tutto sé stesso, può emozionare.

Il turismo, ad esempio, è spesso sottostimato come motore economico e affidato a persone prive di competenze. In realtà è come la medicina, l'ingegneria: richiede studio costante e specializzazione. Se fosse organizzato meglio l'Italia ne avrebbe un grande beneficio. I nostri territori rurali hanno cambiato faccia grazie al turismo. Montalcino, che è un centro di produzione enologica, prima del Covid aveva il 33% degli occupati e il 25% del PIL derivante dal turismo. Per questo occuparsi di produzioni agroalimentari senza tenere d'occhio il turismo è ormai una cosa impossibile.

**Ha fondato il Movimento del turismo del vino ed ha inventato il format delle 'Cantine Aperte': possiamo dire che ha dato vita ad un altro modo di pensare e fruire il vino e le vigne, che va oltre l'aspetto enogastronomico, valorizza il territorio e favorisce il coinvolgimento e la partecipazione attiva delle persone. Come le è venuta l'idea? Qual è il pensiero alla base delle sue iniziative?**

Ho inventato la giornata 'Cantine Aperte' per caso. Da una prima indagine sapevamo che il passaparola era il modo più efficace per propagare l'enoturismo. Dovevamo dunque portare i primi turisti in cantina ma non avevo soldi, e quindi chiesi a 100 amici produttori toscani di aprire contemporaneamente le porte ai turisti – domenica 9 maggio 1993 – e agli amici giornalisti di scriverne sui giornali. Era una cosa così strana che i produttori concorrenti si alleassero che la notizia

fece presa e i turisti arrivarono. È stato l'inizio del cambiamento. In quel momento c'erano solo 25 cantine aperte al pubblico in Italia, ora ce ne sono quasi 30.000. È una cosa che mi riempie di orgoglio, sapere che ho contribuito a creare nuove opportunità di lavoro e sviluppo, a cambiare tante aziende e interi territori. Continuo a studiare e insegnare l'enoturismo anche se ormai si tratta di un comparto interdisciplinare che richiede molti specialisti diversi. Io mi occupo soprattutto della wine hospitality nel senso stretto del termine: cioè dell'accoglienza in cantina. Io sono curiosa e ho molta fantasia. Questo mi aiuta a guardarmi intorno, imparare e inventare soluzioni nuove. Un metodo che consiglio a tutti e che, in genere, porta lontano.

**Quando ha deciso che era arrivato il momento di dare vita alla Fattoria Del Colle e al Casato Prime Donne? Ci racconta il perché di uno staff interamente al femminile, caso unico in Italia?**

Nel 1998 quando mia madre e mio padre hanno deciso di ritirarsi e dividere le proprietà di famiglia fra noi figli. Mio fratello è rimasto alla Fattoria dei Barbi e io ho preso due parti da ristrutturare per creare una nuova azienda. C'erano tanti investimenti da fare, e per aiutarmi a creare una rete commerciale, mia madre mi dette del Brunello ancora in botte. Chiesi un enotecnico da assumere alla scuola di enologia di Siena e mi dissero che erano tutti prenotati, ma quando chiesi una enotecnica donna la risposta fu diversa: «Certo sono le studentesse migliori, ma nessuna buona cantina vuole una donna», e io mi resi conto di una discriminazione così radicata da risultare invisibile persino a me. Decisi che per cambiare le cose bisognava dare l'esempio e creai una cantina di sole donne. Sono donne le enologhe, le cantiniere, le addette al commerciale e all'accoglienza turistica. Ora produciamo 160.000 bottiglie di vini premium, le esportiamo in 41 mercati e abbiamo 9 vini sopra i 90/100 da parte della migliore stampa specializzata. Anche senza i muscoli degli uomini ci siamo riuscite lo stesso.

**Tra le tante iniziative che ha creato c'è il Premio Casato prime donne. Di cosa si tratta? Cosa l'ha spinto a ideare questo progetto?**

È la continuazione di un premio letterario e giornalistico creato da mia madre nel 1981. Oggi è un'iniziativa che si svolge una volta all'anno a Montalcino e valorizza le donne che danno l'esempio e creano un nuovo modello femminile. Inoltre ci sono tre sezioni dedicate a chi promuove e divulga il Brunello e il suo territorio.





**Nel 2016 è stata eletta Presidente Nazionale dell'Associazione Le Donne del Vino. Qual è il valore aggiunto che possono apportare le (poche) professioniste che operano in questo settore? Come intende valorizzarlo?**

Non sono tanto poche: le donne dirigono circa il 28% delle imprese produttrici di vino. In agricoltura le aziende a guida femminile coltivano il 21% della SAU (superficie agricola utilizzabile) che genera il 28% del PIL agricolo. Quindi sono anche più brave dei colleghi maschi. Le Donne del Vino sono 900 ed è la maggior associazione mondiale di vino al femminile. Stiamo portando avanti progetti sempre più grandi e importanti per i territori. In questo periodo di Covid i progetti in atto sono tre: il primo è il 'Ricettario del vino', che raccoglierà 900 piatti di cucina locale scelti partendo da vitigni e vini della stessa origine. Ogni ricetta proviene da una Donna del Vino, quindi alla fine sarà un affresco dell'intera nazione e un'opera di salvaguardia della cultura materiale e dell'identità locale dei territori. Il secondo progetto intende elaborare i programmi didattici sul vino e i territori del vino per le scuole alberghiere e gli istituti turistici. Infine, ci stiamo occupando di 'non luoghi del vino' in correlazione con il sostegno al turismo lento e alla difesa delle identità locali.

**Che futuro vede per il mondo delle Cantine e dei vigneti?**

Vedo con grande preoccupazione il post Covid delle piccole cantine e soprattutto di quelle che vendevano quasi solo in HORECA. Chi non ha la forza di entrare in GDO oppure non si è costruito un export ben strutturato farà molta, molta fatica nel 2021. L'e-commerce ha ancora numeri molto bassi soprattutto per chi non ha una rete di contatti privati, e il turismo del vino potrà essere di aiuto solo dal 2022, quando riprenderanno i flussi internazionali a pieno regime.

**Che caratteristiche e competenze dovrebbe avere a suo parere un/una giovane che desidera lavorare in questo settore?**

Deve scrivere e parlare un inglese fluente e avere competenze tecniche nel settore che ha scelto: cantina, commerciale, vigneto o turismo. Deve avere poi buone capacità organizzative, memoria, velocità, predisposizione per il lavoro di gruppo e di problem solving.





### **Donatella Cinelli Colombini**

Donatella Cinelli Colombini discende da uno dei casati storici del Brunello di Montalcino. È nata a Siena nel 1953, città dove si è laureata in Storia dell'arte con il massimo dei voti. Per prima ha intuito il potenziale turistico dei luoghi del vino e nel 1993 ha inventato la giornata delle 'Cantine aperte', che in pochi anni ha portato al successo l'enoturismo in Italia. Oggi insegna Turismo del vino nei Master post lauream.

Nel 1998 ha lasciato l'azienda di famiglia per crearne una sua, composta dal Casato Prime Donne a Montalcino, dove produce Brunello, e dalla Fattoria del Colle a Trequanda, con cantina di Chianti e centro agrituristico. Le sue sono le prime cantine in Italia con un organico interamente femminile.

Dal 2001 al 2011 è stata Assessore al Turismo del Comune di Siena; in questo periodo ha ideato l'iniziativa 'trekking urbano', che promuove una nuova forma di turismo sostenibile e salutare.

Nel 2003 Donatella ha vinto l'Oscar come miglior produttore italiano e ha pubblicato il *Manuale del turismo del vino*, Milano: Franco Angeli. Nel 2007 è uscito il suo secondo libro, *Marketing del turismo del vino*, Roma: Agra, seguito nel 2016 da *Marketing delle Cantine aperte*.

Nel 2012 le è stato assegnato il Premio Internazionale Vinitaly e nel 2014 il titolo di Cavaliere della Repubblica Italiana. Dal 2016 è presidente nazionale delle Donne del Vino.