

VINO. Ieri i tre enologi del gruppo (che chiude a 26,5 milioni) hanno lanciato il trittico: Amarone, Brunello e Aglianico

# Tommasi cresce e si presenta come sistema made in Italy

Dalla Valpolicella alle acquisizioni in Puglia, Lombardia, Toscana e Basilicata. Dario Tommasi: «Altre in vista? Ora meglio consolidarci»

Paolo Dal Ben  
ROMA

La famiglia Tommasi ha presentato il proprio progetto di sistema di cantine a Roma al G-Rough Hotel, definito un «albergo non convenzionale». Lo ha fatto in modo confidenziale ed essenziale come è nello stile della famiglia-azienda guidata da Dario Tommasi che nel lavoro è affiancato da nove nipoti (la quarta generazione) impegnati a vari livelli. «Un bravo collaboratore deve avere la sensibilità di spegnere la luce alla sera prima di uscire dal proprio luogo di lavoro», dice, spiegando che il risparmio è sinonimo di ricchezza, quella non da accumulare, ma da investire. Come ha di-

**Il presidente:  
«Comprare  
è anche facile,  
ma la vera sfida  
è far fruttare  
gli investimenti»**

mostrato la cantina di Pedemonte soprattutto in questi ultimi sei anni. Tommasi ha acquisito nel 2011 la Masseria Surani in Puglia, la Tenuta Casio nell'Oltrepò Pavese nel 2012, seguita nel 2015 dall'operazione a Montalcino in Toscana con l'acquisto del Podere Casisano per arrivare poi a quella in Basilicata, dove i Tommasi nell'agosto 2016 hanno rilevato il 75% della storica cantina del Vulture, la Paternoster.

**CANTINA MADE IN ITALY.** A queste e a quella storica nella Valpolicella si somma il Poggio al Tufo di Pitigliano nella Toscana meridionale, rilevata nel 1997. Il tutto per un totale di 600 ettari e 3,2 milioni di bottiglie che nel 2016 hanno prodotto un fatturato di 26,5 milioni di euro e che a fine 2017 dovrebbe crescere di un altro 5%. In questo perimetro non ci sono le attività di ospitalità che i Tommasi da anni hanno sviluppato (da Villa Quaranta al Caffè Dante) e inoltre la cantina Paternoster viene calcolata solo dal settembre 2016. «Ma



Dario Tommasi (secondo da sinistra) con i tre enologi del gruppo: (da sinistra) Fabio Mecca, Giancarlo Tommasi e Emiliano Falsini

quello che conta non è il fatturato in sé», precisa Dario Tommasi, «ma la redditività».

Ci sono in vista altre operazioni? «Continuiamo a guardarci attorno», continua il presidente dell'azienda di famiglia, «ma in questo momento ci dobbiamo concentrare nel consolidamento della nostra attività. Comprare è relativamente facile, la sfida è gestire e far fruttare quello che si acquista». Meglio investire in azioni o in terra? «Non ho dubbi, nella terra, per due motivi», spiega, «primo perché il nostro mestiere

è questo, coltivare la terra e fare vino, e secondo, in questo ambito possiamo avere noi il controllo e la responsabilità mentre nell'ambito azionario la gestione è fuori dalla nostra portata». A questa logica risponde la scelta di investire nel Lugana: nel 2014 Tommasi ha acquistato prima 30 ettari da una banca e poi altri 18 ettari da un privato. Prossimamente potrebbe chiudere un'altra acquisizione di terra e vigneti.

È proprio questo sistema vitivinicolo made in Italy ieri i Tommasi hanno voluto presentare a Roma a un pubbli-

co di esperti e comunicatori selezionati: tre vini (Amarone, Brunello e Aglianico) spiegati dai tre enologi del gruppo che lavorano in sinergia, Giancarlo Tommasi (il master dell'Amarone), Emiliano Falsini (che segue il Podere Casisano e la Toscana) e Fabio Mecca (esponente della quarta generazione della famiglia Paternoster).

**INVESTIMENTI.** Dalla Valpolicella storica alla Basilicata e Puglia passando per Lombardia e Toscana, Tommasi ora si propone come azienda vitivinicola italiana, impegnata a mantenere il trend di crescita dopo gli «ingenti investimenti» degli ultimi anni. Quanti sono? Dario Tommasi, che è anche vicepresidente del comitato territoriale di Bpv-Banco Bpm, sorride e risponde: «Li abbiamo fatti grazie anche al rapporto con la nostra banca di riferimento (Banca Popolare di Verona) che nella nostra storia ci ha accompagnato in momenti difficili, e abbiamo sempre onorato i nostri impegni. Ora», conclude, «il miglior investimento è quello nelle risorse umane, i collaboratori bravi non hanno prezzo se valgono». Ma devono comunque superare il suo esame: spegnere la luce la sera prima di uscire dalla sede di lavoro. •