

"FARE IMPRESA QUI È DAVVERO UN'IMPRESA"

PAOLO LEO, TITOLARE DELL'OMONIMA AZIENDA VITIVINICOLA CI PARLA DI UN SETTORE IN CONTINUA SOFFERENZA: "UN QUINTALE DI UVA IN VENETO COSTA 400, QUI GLI IMPRENDITORI DEL NORD LO PAGANO 30 EURO"



Passione e orgoglio. Lacrime e sangue. Sono gli ingredienti essenziali per fare impresa quaggiù, dove esistono gli organismi di tutela delle aziende, ma si è sempre alla mercé dei più forti, i grandi imprenditori del Nord. Settentrionali che, spesso puntando più sulla quantità che sulla qualità, continuano a colonizzare il settore vitivinicolo locale, lo stesso in cui opera con successo da ormai 20 anni Paolo Leo, titolare dell'omonima cantina. Così, a lui succede di fatturare più esportando all'estero che in casa propria, in Italia. E, in ogni caso, più nelle altre regioni che in Puglia. Strani fenomeni che Leo associa alla scarsa cultura enologica del posto perché "qui c'è tutto, ma non si riesce a valorizzarlo a dovere". La parola d'ordine, sempre secondo Leo, sarebbe "fare sistema", collaborare per proteggersi dalle invasioni "barbariche" e per concentrarsi con maggiore tranquillità sulla qualità, appunto:

"I consorzi di tutela dei prodotti tipici ci sarebbero anche, ma purtroppo spesso non riescono davvero a tutelare i produttori e, non imponendo prezzi bloccati per gli importatori, paradossalmente finiscono per agevolare l'economia del Nord: basti pensare che in Veneto, dove sanno curare i propri interessi, un quintale d'uva costa centinaia di euro (il cabernet 400) mentre qui lo svendiamo a poche decine (in media 30-35)".

Leo fino al 1990 ha fatto vino per gli altri poi, grazie all'esperienza e a una caparbiazza fuori dal comune, ha deciso di svolgere e mettersi davvero in proprio, producendo vino dai terreni di sua proprietà: "Ho deciso di dire basta quando mi sono reso conto che solo così si riesce a dare un senso ai propri sforzi e si ottengono soddisfazioni per il proprio lavoro". Esempio ne sia la premiazione al Vinitaly dell'ottimo rosato "Rosarose", ma non solo. "Quando vado all'estero - racconta

Paolo - mi succedono cose qui impensabili: in Norvegia e Svezia, per esempio, mi chiedono di firmare le mie bottiglie, come uno scrittore fa con un libro. Segno evidente che apprezzano la qualità del mio vino e ripagano i miei sforzi".

L'altro giorno sono andati a trovarlo in cantina, lungo la strada per Mesagne, alcuni turisti torinesi in vacanza in Puglia, ma a Bari. Oltre cento chilometri per la curiosità di conoscere il posto in cui nasce e cresce uno dei loro vini preferiti: il "mitologico" negroamaro Orfeo: "Stavo per chiudere ma potevo chiudere con davanti persone che avevano macinato più di cento chilometri per venire a trovarci? Quasi non credevano ai propri occhi quando ho detto che Paolo Leo in persona si trovava proprio lì di fronte a loro. Allora li ho portati in cantina e, tutti insieme, abbiamo brindato con i miei, i nostri vini. Fatti che ti appagano e ti incitano ad andare avanti, gettando il cuore oltre gli ostacoli". Quella di Paolo è una scommessa, una scommessa vinta: "Soddisfazione è: fare un marchio qui, con tutte le difficoltà del caso; offrire cento posti di lavoro; prima farsi apprezzare, poi vendere, anche se si è deciso di non entrare nel girone redditizio ma deprimente della GDO (la grande distribuzione organizzata, le grosse catene alimentari, per intendersi). Ora la sfida è fatturare, sempre mantenendo la qualità, più in casa che in trasferta, per questo abbiamo cambiato un po' strategia. Vogliamo essere più profeti in patria. E un giorno, magari, somigliare un po' al Nord per quanto concerne l'organizzazione: lì infatti c'è attenzione per il produttore e i processi di produzione, qui invece prima di tutto si bada al business, ma attraverso la quantità..." ■ **di Eliseo Zanzarelli**