

e-mail: trento@giornaletrentino.it

## GIOVANI PROTAGONISTI

di Carlo Bridi  
SAN MICHELE

Diploma di scuola superiore e spesso una laurea in tasca, è questa una delle caratteristiche che si registra sempre più spesso fra i giovani imprenditori agricoli del Trentino, e fra quelli che conducono un'azienda viticola, in particolare. Si tratta di giovani che stanno prendendo in mano le aziende di famiglia, dopo aver completato un percorso formativo universitario, spesso in materie non agricole, con esperienze di lavoro maturate anche fuori azienda, dopo aver conseguito il diploma all'Istituto Agrario di San Michele. E, all'interno di questo, il corso di sei anni per la specializzazione in enologia.

E' questo anche il caso di Rudy Zeni, figlio d'arte visto che il padre Roberto è stato per molti anni oltre che un vignaiolo di punta anche il presidente dell'Associazione Vignaioli del Trentino. «Dopo il diploma, per completare la mia formazione imprenditoriale ho scelto Economia all'università di Trento, ed ho seguito un corso specifico di gestione aziendale. Questo - precisa Rudy - mi ha permesso di acquisire una competenza a 360 gradi per gestire in modo adeguato un'azienda. La scelta di proseguire nell'attività di famiglia, è stata naturale in quanto fin da bambino seguivo il papà in tutte le attività aziendali, dalla campagna alla cantina. Anche la scelta di frequentare San Michele è stata la logica conseguenza della passione e l'interesse per la viticoltura che ormai cresceva in me. Certo, mi ero reso conto benissimo che la vita del vignaiolo era molto dura, ma anche delle belle soddisfazioni che questa può riservare».

Quali le idee innovative ha portato con il suo arrivo in azienda? «Innanzitutto una nuova linea di vini, frutto di una ricerca lunga e meticolosa in azienda e di un incontro fra generazioni, l'obiettivo era quello di valorizzare le potenzialità dei nostri stupendi vigneti, sia di quelli nella zona classica del Teroldego Rotaliano, sia di quelle al "Maso Nero" che la mia famiglia ha comperato dal mitico "Cirillone" Moser sopra Pressano nel 1989.



Rudy Zeni ha 32 anni ed è sposato con Marika. Lavora nell'azienda vinicola di famiglia

## Una laurea in economia per «lanciare» il vino

Rudy Zeni è entrato nell'azienda di famiglia dopo gli studi e ha riportato nei vigneti la vite a spalliera. Il futuro? «Bisogna puntare sugli autoctoni»

Abbiamo abbandonato completamente la pergola trentina e reintrodotta la spalliera, com'era nei tempi passati, ed abbiamo messo a dimora oltre alle solite varietà di collina anche il Teroldego pur essendo a 5-600 metri ed il risultato è stato eccezionale. Siamo su un terreno completamente dolomitico, ottimo per i bianchi ma anche per il Teroldego come i fatti stanno dimostrando. Certo - prosegue il giovane Zeni - per

avere una qualità eccezionale è indispensabile una tecnica molto rigida nella coltivazione, niente concimazione chimica, forte sfogliatura, dirado massiccio il tutto per contenere la produzione a 100 quintali a ha, che diventano 70 con la nuova linea che ora abbiamo introdotto quella del "Ternet Scharzhof", riprendendo il vecchio nome del maso. Della nuova linea fa parte anche un Gewurztraminer sempre prodotto al

Maso Nero».

Da giovane viticoltore quali potenzialità vede per la viticoltura trentina? Netta la risposta: «se il 100% del Trentino vitivinicolo cominciasse a ragionare in termini non industriali valorizzando sempre più gli autoctoni si potrebbero avere degli spazi interessanti sfruttando appieno le caratteristiche ampelografiche del nostro habitat. In questo quadro, prosegue, i vignaioli potrebbe-

ro avere degli spazi interessanti, ma dovranno far conoscere meglio i loro prodotti». Progetti per il futuro? «Molti, certamente proseguire con la nuova linea del Maso Nero, costruire all'interno del maso una nuova cantina e una piccola struttura ricettiva, che possa dare occupazione a tutti i componenti della quarta generazione: alla sorella Veronica, al fratello Massimo e al cugino Mattia».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

### LA SCHEDA

#### Un'impresa da 160 mila bottiglie

Rudy Zeni nasce a Grumo 32 anni fa, nel 2007 si laurea in Economia e commercio a Trento, è sposato con una giovane mantovana Marika, grande amante della montagna, di professione sociologa con lavoro da dipendente a Trento. Nell'azienda nella quale lavorano attualmente papà, zio e tre collaboratori a tempo pieno, Rudy cura tutti gli aspetti legati al marketing, ma è impegnato direttamente anche in azienda e nella distilleria di famiglia. L'azienda produce e commercializza ogni anno 160.000 bottiglie di vino e Trento doc e 10.000 di grappa. Il 75% va in Italia il resto all'export, 60% negli Usa, poi l'Inghilterra, la Germania, la Danimarca, l'Olanda e la Cina dove i nostri vini aromatici si sposano molto bene con la cucina cinese. I classici son: Pinot Bianco Trentino, Pinot Grigio Ramato, Chardonnay, Nosiola, Muller Thurgau, Teroldego Rotaliano ed altri vini fra le riserve spicca il Moscato Rosa TrentinoDoc il Pinot Nero affinato in piccole botti di rovere ed una serie di Trento Doc.

### ENERGIA

#### E ora Sel cerca il nuovo direttore

BOLZANO

Si accettano - entro il 31 maggio - candidature per la carica di direttore generale della Sel spa. Dopo il «siluramento» di Thomas Frisanco, la società energetica provinciale ricerca una figura che - oltre alla padronanza di italiano, inglese e tedesco - abbia una laurea ad indirizzo tecnico con specializzazione in scienze economiche con provate esperienze nel settore energetico italiano. E qui sta la differenza con la precedente ricerca del direttore. Il nuovo Ceo della Sel dovrà conoscere bene la legislazione italiana in materia. Intanto il piano triennale per il periodo 2013/15 della società prevede che Sel prenda parte a progetti di promettente redditività nel settore di energie rinnovabili quali solare ed eolico, con la relativa espansione della propria sfera di attività anche al di fuori dei confini provinciali. Rimangono tuttavia capisaldi dell'attività industriale di Sel produzione, distribuzione e vendita di energia elettrica prodotta dalle risorse idroelettriche altoatesine.

A tal proposito Sel ha sottoscritto con la società Fintel Energia Group un'offerta vincolante che prevede la partecipazione alle quote di due parchi fotovoltaici nelle Marche. Qualora l'attività di verifica e valutazione abituali in questo genere di trattative e attualmente in corso verrà valutata positivamente, Sel procederà all'acquisizione del 60% delle quote delle società del Gruppo Fintel Energia, Energogreen Srl e Molinetto Srl. Per Sel l'accordo con il gruppo Fintel Energia, società quotata alla borsa di Milano attivo nel campo fotovoltaico rappresenta un'occasione di diversificazione tecnologica e acquisizione di nuovo know-how. Le due società detengono gli impianti fotovoltaici Monte San Giusto Solar I (potenza di cresta 5.189,88 kW) e Morrovalle Solar II (potenza di cresta 1.275,96 kW).

## Bene la campagna contro le vacanze fai da te

Positivo il giudizio della Fiavet: «I rischi connessi all'organizzazione di un viaggio sono altissimi»



Campagna della Provincia contro le vacanze «fai da te»

TRENTO

La decisione della Provincia di sensibilizzazione sui rischi dell'organizzazione di «vacanze fai da te» di gruppi, oratori e via dicendo, è stata accolta positivamente dalla Fiavet. Fiavet che esprime, appunto, apprezzamento per la campagna di sensibilizzazione messa in atto dalla Provincia a tutela dei consumatori di viaggi e vacanze, secondo i dettami delle norme europee in materia.

«L'attività di organizzazione dei viaggi può sembrare cosa da poco, alla portata di tutti,

mentre in realtà - spiega in una nota la Fiavet - nasconde insidie che possono generare problematiche molto serie ai turisti e che, senza la dovuta competenza, possono sfociare in vere e proprie tragedie. La nostra associazione, in sinergia con l'Assessorato al Turismo, contrasta da sempre l'attività di abusivismo che in questo settore è particolarmente diffusa, cercando di informare l'opinione pubblica sul fatto che i rischi connessi all'organizzazione dei viaggi sono altissimi e il costo delle responsabilità che ne derivano e dei

danni di cui si deve rispondere, sono di gran lunga più alti della commissione pagata alle Agenzie e Tour Operator per dormire sonni tranquilli. Ma ci sono altri due aspetti importanti da non sottovalutare. L'attività abusiva di questa professione sottrae risorse importanti ad imprese Trentine che oltre ad operare nella legalità con competenza e professionalità, generano reddito tassato e ricaduta sul territorio di benefici in termini occupazionali. Ma non solo, le agenzie che si occupano di incoming, cioè quella attività di promo-

zione e commercializzazione del nostro territorio, contribuiscono al sostegno di tutta la filiera del turismo e del commercio in Trentino». Fiavet infine sostiene le agenzie associate attraverso progetti di formazione e qualificazione professionale, consulenza legale, fiscale e assicurativa, e ne stimola e facilita la competitività con attività di consulenza e confronto a tutti i livelli.

L'iniziativa del servizio turismo della Provincia consta in un'informativa dove viene descritta la norma in questione e si avvisano i vari enti della possibilità di essere soggetti a multe, nel caso non vengano rispettate le prescrizioni comunitarie. Pena multe salate, emesse dalla stessa Provincia, da un minimo di 500 euro a un massimo di 3000 euro.