

# Agriloro, tanta passione per creare un vino di qualità

**PREMIO SVC** / La ditta di Genestrerio innova nel campo viticolo ed enologico attraverso lo studio di nuove combinazioni. Oggi vanta una produzione annua fra le 150 e le 200 mila bottiglie, puntando sulle vendite dirette a ristoranti e privati



## Gian Luigi Trucco

Passione, desiderio di sperimentare condito con una piccola dose d'incoscienza, il tutto all'insegna della massima qualità: sono gli ingredienti alla base del successo della Agriloro SA di Prella, a Genestrerio. Dalla banca alla viticoltura ed alla vinificazione. Questo è il grande e fortunato passo, non così raro come si potrebbe pensare, che Meinrad C. Perler compie nel 1981 con l'acquisto del «Tenimento dell'Ör» ad Arzo, già celebre nel '700, sottraendolo ad operazioni speculative. L'azienda è stata scelta fra le sei finaliste del Premio all'imprenditore, una iniziativa di Swiss Venture Club.

### L'inizio dell'avventura

Prende così avvio da Arzo un'avventura che si amplia nel 1989 con l'acquisto di una cantina d'invecchiamento secolare a Mendrisio, sotto le pendici del Monte Generoso, e soprattutto nel 2002 con l'acquisto del tenimento «La Prella» a Genestrerio, sede della società. Un percorso all'insegna del rinnovamento viticolo ed enologico che nel 2010 porta l'azienda ad essere insignita del prestigioso premio «Cantina Svizzera dell'anno».

Meinrad Perler, 85 anni, presidente ed azionista unico, è l'artefice di questo successo. Ed è il figlio Jacques, anch'egli «transfuga» dal settore finanziario, ora responsabile marketing della società, che ci illustra gli elementi salienti della crescita, in un ufficio tutto vetri che spazia sul meraviglioso pendio soleggiato ricco di vigneti e su di un'altrettanto mirabile collezione di bottiglie prestigiose.



Una suggestiva veduta dei vigneti della Agriloro.



**Abbiamo capito che** la monocultura del Merlot non ci avrebbe portato lontano, così abbiamo puntato su nuovi vitigni  
**Jacques Perler**  
*figlio del fondatore*

«Quando mio padre ha fatto questa scelta - ricorda - era chiaro che puntare sulla monocultura del Merlot non ci avrebbe portato lontano. Da qui il desiderio di studiare nuovi vitigni, di provare combinazioni. Non tutte sono possibili ed abbiamo coinvolto enologi di livello internazionale per tentare al meglio questa via. Oggi il nostro giardino ampelografico è fra i più grandi d'Europa, con 600 diverse qualità provenienti da tutto il mondo. Da quest'idea, che per alcuni era ritenuta folle, abbiamo intrapreso il nostro cammino».

### Fascia media

Sul mercato ticinese Agriloro si posiziona, in termini quantitativi, nella fascia media, con una produzione annua fra le 150.000 e le 200.000 bottiglie, senza lavorare vino di terzi. Il mercato, difficile nella fascia medio-bassa per la concorrenza estera, offre invece opportunità nell'alta gamma. La società punta su vendite dirette

a privati, ristoranti, ed eventi.

«Possiamo dire che la cantina di Genestrerio, terminata nel 2013, è il nostro fiore all'occhiello - continua Jacques Perler - perché dispone delle migliori tecniche di vinificazione, dalla caduta delle uve per gravità senza passare attraverso una pompa al controllo informatizzato delle temperature di fermentazione, fino all'impianto di evacuazione del CO<sub>2</sub>».

«Il 90% dei nostri vini - nota - viene affinato in barrique e da 5 anni una piccola parte anche nelle innovative ed artistiche anfore di cocchiopesto prodotte in Toscana. Grazie alle centraline meteo nei vigneti limitiamo al massimo i trattamenti fitosanitari e stiamo anzi sperimentando varietà che non necessitano di interventi, andando quindi al di là di quella che normalmente viene definita come caratteristica «bio». Abbiamo anche eliminato il diserbo, introducendo un gregge di pecore che brucia l'erba nello stesso tempo concima».

«La vita della società - afferma - è prevalentemente nella vigna. Il personale è contento di lavorare con noi ed anche gli apprendisti fanno la fila, anche se possiamo prenderne solo due all'anno per poter fornire loro una formazione di qualità. Quanto alla politica commerciale, privilegiamo la vendita diretta a privati, a ristoranti e l'organizzazione di visite, degustazioni, workshop ed altri eventi per i quali abbiamo attrezzato una apposita sala».

### Contatti con USA e Cina

«Al momento - nota - il nostro mercato è interamente rappresentato dalla Svizzera, ma stiamo sviluppando contatti con gli Stati Uniti e la Cina. Siamo stati tradizionalmente restii ad operare con la grande distribuzione ma, durante la pandemia, questo canale si è rivelato importante viste le restrizioni cui gli acquirenti erano sottoposti, per cui lo abbiamo almeno parzialmente preso in considerazione. Ma la pandemia ci ha offerto un'altra opportunità, in quanto molti turisti, soprattutto svizzeri e tedeschi, hanno optato per le vacanze in Ticino preferendole ad altre destinazioni e ci hanno fatto visita, aumentando le vendite del 35%.

«La vendita online - spiega - rappresenta ancora una quota modesta del fatturato, ma questo veicolo suscita un interesse sempre maggiore e non va trascurato. Curiamo costantemente comunicazione e promozione attraverso i social media e, unitamente alle sponsorizzazioni che effettuiamo, i risultati sono interessanti». Agriloro produce 8 vini bianchi, 8 rossi e 5 «riserve», oltre a 6 distillati, fra cui un digestivo quasi «taumaturgico», ottenuto dalla macerazione di foglie di basilico in grappa di vinaccia. Tutti prodotti con le uve dei propri tenimenti e che si prestano anche quali regali prestigiosi e significativi del legame che l'azienda ha col territorio.