

Storie di imprenditori. Lapo, 81 anni, presidente della Marchesi Mazzei

# Un casato tra Chianti e finanza

di Mauro Castelli

Un decisionista nato, «pronto ad accettare il confronto, ma sino a un certo punto»; una vita intensa, diversificata e soprattutto gratificante; un numero uno pronto ad ammettere di non sentirsi importante e di non avere molta stima in se stesso perché, *no-blesse oblige*, «avrebbe potuto fare meglio e di più»; una passione infinita per Imperatore, il cavallo di 22 anni che ha messo a riposo per rimpiazzarlo con quel birichino di Fermento; ma anche una grande fiducia nei figli Filippo e Francesco, ora alla guida aziendale benché, ci mancherebbe, voglia «sempre sapere quello che fanno».

Davvero un protagonista fuori dagli schemi il marchese Lapo Mazzei, 81 anni lo scorso 25 aprile, che ha saputo travasare nelle nuove leve lo stile frizzante del casato. Così, dal racconto di una storia lunga sempre, ecco affiorare uno spaccato imprenditoriale legato a filo stretto alla produzione del Chianti migliore, quel ben di dio «di cui già si parlava in una corrispondenza datata 16 dicembre 1398 di Ser Lapo Mazzei, notaio della Signoria fiorentina e viticoltore a Carmignano, con il grande mercante Francesco Datini di Prato, l'inventore di quelle che sarebbero diventate le odierne cambiali».

E al vino i marchesi Mazzei ci credono ancora, tanto da investire — con la casa vinicola che porta il loro nome e che produce 900mila bottiglie — 21,3 milioni di euro, «capitale certamente sproporzionato» rispetto al fatturato che, sia pure in costante crescita vista la «giovanchezza operativa», quest'anno sfiorerà soltanto i dieci. Tali investimenti sono rivolti all'acquisto di una nuova tenuta agri-

cola, ma anche alla costruzione di un'avveniristica cantina di 9.300 metri quadrati, «ormai quasi pronta».

La Marchesi Mazzei, che dà lavoro a 55 dipendenti fra fissi e stagionali, vanta un export attestato al 65% e può contare sulla proprietà di 800 ettari di terreni, a fronte dei soli 243 posseduti nel 1985, 72 dei quali vitati a ridosso del castello di famiglia di Fonterutoli, mentre altri 45 fanno capo alla tenuta Il Caggio, sempre in zona.

La holding di famiglia controlla inoltre i 33 ettari («destinati a salire a 55-60») della Tenuta Belguardo, sulle colline fra Grosseto e Montiano nella Maremma Toscana, il cui Serrata 2003 viene servito agli ospiti della business class della Singapore Airlines. Cui si aggiungono anche i 20 ettari (in via di lievitazione a 30) di Zisola, centro agricolo in provincia di Siracusa, dove tiene banco il Nero d'Avola. Ed è qui che trova spazio una limitata produzione di olio riservato agli intenditori: 9mila bottiglie da mezzo litro, cui se ne aggiungono altre 10mila di extravergine toscano targato Fonterutoli.

La Marchesi Mazzei — presente anche nel settore immobiliare con edifici rustici adibiti a lussuosi resort, nonché nella ristorazione — fa capo per il 100%, in termini di usufrutto, al presidente Lapo, mentre la nuda proprietà risulta equamente ripartita fra i due amministratori delegati (Filippo e Francesco), il fratello Jacopo (a sua volta amministratore delegato della società immobiliare) e la sorella Agnese, l'architetto che ha progettato la cantina della casa.

Lapo, dopo aver assolto a 19 anni gli obblighi di leva come ufficiale di collegamento per un comando inglese a conflitto an-



Dinastia. Il marchese Lapo Mazzei e i figli Filippo (a sinistra) e Francesco

cora in corso, iniziò a interessarsi di Fonterutoli nel 1947, anno in cui morì il padre Jacopo, professore di Politica economica all'Università di Firenze, dove lui peraltro frequentava Agraria. E così dovette impegnarsi in prima persona nella ristrutturazione della proprietà, sviluppando i settori viticolo e olivicolo con importanti investimenti.

«Era un periodo difficile — ricorda il presidente — con la fame a tenere banco. Bisognava quindi guardare avanti. Così con un gruppo di tre amici fondai a Firenze una società (battezzata *Il castoro* e poi *Il nuovo castoro*) per diffondere l'uso dell'irrigazione, prima in Toscana e quindi in Sardegna. Ma quando la società venne spostata a Roma io mi tirai indietro».

A seguire «la CariFirenze mi avrebbe chiesto di fondare una società di leasing (nacque così Centro leasing), seguita a ruota da una di factoring (Centro factoring). Visti i buoni risultati mi venne suggerito di sposta-

re il mio raggio d'azione in Francia, anche in questo caso con buoni risultati e proficui contatti nell'ambito bancario, il cui contributo alla nascita di Findomestic, attiva nel credito al consumo, sarebbe stato del 30 per cento. Risultati che mi avrebbero portato alla presidenza della Cassa di Risparmio, dove ai miei figli, per correttezza, vietai di aprire il conto corrente».

Mente aperta e ispirata, duro quel tanto che basta, pronto a mirare al sodo facendo spallucce ai dettagli, Lapo Mazzei non mancò di dare alla svelta il via libera a Filippo, esattamente quattro anni dopo essere stato nominato al vertice del Consorzio del Chianti classico. Tirate le somme sarebbe stata una decisione azzeccata, in quanto avrebbe conferito all'azienda un decisivo impulso alla trasformazione produttiva e commerciale. In questo affiancato, a partire dal '96, da Francesco, reduce da proficue esperienze in Barilla e Piaggio.