

Rondolino sca, trasformare il riso in eccellenza attraverso innovazione e visione



La storia del riso Acquerello inizia nel 1935, quando Cesare Rondolino acquistò la Tenuta Colombara a Livorno Ferraris, nel cuore del Vercellese. Il figlio Piero, dopo gli studi in architettura a Torino, scelse negli anni 70 di dedicarsi alla coltivazione del riso, imparando dai migliori tecnici e sperimentando innovazioni agronomiche e nella lavorazione.

Una formazione fuori dagli schemi, che gli permise di coniugare sensibilità estetica e visione imprenditoriale. Nel 1990 Piero realizza una scelta radicale: abbandonare la logica delle commodity e dei prezzi instabili per costruire un percorso autonomo, fondato sulla differenziazione.

Nel 1991 nacque così il progetto Acquerello, destinato a trasformare il riso da alimento comune a prodotto d'eccellenza gastronomica.

Innovazione e qualità

L'idea di fondo era semplice ma rivoluzionaria: puntare su una sola varietà, il Carnaroli, la più amata dalla cucina italiana, e lavorarla con metodi capaci di esaltarne caratteristiche e identità.

Tre furono le innovazioni decisive:

- l'invecchiamento, da 1 a 8 anni, del risone in silos a temperatura e umidità controllate, che stabilizza l'amido e migliora la tenuta in cottura;
- lo sbiancamento a elica, antico metodo lento e delicato, che rispetta la struttura del chicco;
- il reintegro della gemma, una tecnica che l'azienda ha brevettato e che restituisce al chicco le sue componenti nutritive, rendendolo più ricco e versatile del riso integrale.

A queste scelte si aggiunse una confezione innovativa: il riso veniva conservato sottovuoto in lattina pressurizzata, facilmente riconoscibile grazie a un design grafico evocativo con le montagne innevate sullo sfondo. Una cura che esprimeva l'attenzione al territorio e al valore simbolico del prodotto.

Oggi l'azienda coltiva circa 330 ettari tra Vercellese e Pavese e coinvolge direttamente l'intera famiglia Rondolino. Piero guida la strategia; la moglie Maria Nava segue i rapporti commerciali; i figli Rinaldo, Umberto e Anna si occupano rispettivamente della parte agricola, della ricerca e comunicazione e del design dell'immagine aziendale. A loro si affianca un team di circa 25 collaboratori per valorizzare tutte le funzioni. Una gestione familiare che non significa chiusura, ma apertura e visione: "azienda ricca, famiglia povera" è il motto che riassume sobrietà, reinvestimento continuo e assenza di sprechi.

Mercati e distribuzione

Con un fatturato di circa 8 milioni di euro, Acquerello esporta il 60% della produzione in oltre 70 Paesi, con una forte presenza in Stati Uniti, Germania e Spagna, mentre il 40% rimane in Italia. I principali clienti sono ristoratori, importatori e chef stellati, che vedono nel riso Acquerello il partner ideale per ricette iconiche italiane e anche di altre culture, come la paella spagnola. Accanto al canale professionale cresce la vendita diretta attraverso e-commerce e botteghe specializzate, con una comunicazione trasparente che indica i ristoranti e negozi dove il prodotto è disponibile.

Marketing e cultura del riso

La forza di Acquerello non sta solo nella qualità agronomica, ma anche nella capacità di raccontarla.

L'azienda ha investito molto in marketing e comunicazione, utilizzando canali digitali, collaborazioni con chef e iniziative creative come il progetto «Tutti i colori di Acquerello», che ha raccolto oltre 1000 ricette dalla community Instagram. Dal 2004 la Tenuta Colombara ospita il Conservatorio della risicoltura, un centro di documentazione unico in Italia che preserva la memoria della civiltà risicola.

A conferma della stretta connessione con il mondo della cultura e della formazione, la sede è un polo didattico dell'Università di Scienze Gastronomiche di Pollenzo ed è parte dell'Immersive Field Course progettato per arricchire il percorso degli studenti del Master in Business Administration della Harvard Business School.

L'azienda, inoltre, fa parte dell'Associazione Imprese Italiane Altagamma, che raccoglie le imprese italiane con una reputazione internazionale indiscutibile e che esprimono, nella gestione d'impresa e nei prodotti, la cultura e lo stile italiani.

Le chiavi del successo

Le strategie vincenti di Acquerello si riassumono in alcuni capisaldi: filiera corta, specializzazione, valorizzazione del territorio e forte internazionalizzazione.

L'impresa ha saputo sfruttare opportunità di innovazione tecnologica e di finanziamenti. Accanto agli investimenti in sostenibilità, come pannelli fotovoltaici e packaging riciclabile, si afferma un approccio etico sintetizzato in massime familiari: «un affare è buono se lo è per entrambi», «crescere non dipende dalle dimensioni ma dall'approccio».

Tratto dall'articolo pubblicato su *L'Informatore Agrario* n. 7/2026

Produrre valore con innovazione e qualità

Per leggere l'articolo completo **abbonati** a *L'Informatore Agrario*