

Capire prima di agire: uno strumento operativo per la strategia consapevole nelle aziende vitivinicole

scritto da Redazione Wine Meridian | 23 Maggio 2025



Nel mercato vitivinicolo sempre più complesso, prendere decisioni strategiche senza dati precisi è un rischio. Wine Meridian offre uno strumento operativo che unisce esperienza e analisi economico-finanziaria dedicata al settore vino, per aiutare le aziende a capire la propria situazione, evitare errori comuni e pianificare rilanci o ristrutturazioni efficaci e sostenibili.

Nel complesso scenario attuale del mercato vitivinicolo, segnato da forti pressioni economiche, incertezze e cambiamenti repentini, le aziende si trovano a dover fare

scelte delicate per garantire la propria sopravvivenza e, soprattutto, la propria crescita. Troppe volte, però, queste decisioni si basano su intuizioni o reazioni emotive, senza un'effettiva comprensione dello stato reale dell'azienda.

Il progetto che presentiamo nasce proprio per colmare questo *gap*, offrendo uno strumento operativo che coniuga esperienza strategica settoriale e analisi economico-finanziaria semplificata ma rigorosa. Il servizio aiuta l'imprenditore vitivinicolo a ottenere una fotografia chiara e concreta della propria impresa, per decidere con consapevolezza se rilanciare, ristrutturare o valutare soluzioni più radicali.

Abbiamo intervistato Fabio Tavazzani per approfondire le principali criticità che il metodo aiuta a evitare, i risultati concreti ottenibili e il valore di un approccio strutturato e personalizzato per un settore che oggi più che mai deve fare i conti con la sostenibilità economica.

Quali errori strategici si vedono compiere più spesso dalle aziende?

L'errore più diffuso è **agire senza una chiara consapevolezza** dello stato di salute economico-finanziario dell'azienda. Si interviene spesso "di corsa", sull'onda dell'emotività o delle pressioni esterne, senza un metodo rigoroso per definire le vere priorità. Ci si affida a intuizioni o suggestioni: si cambia canale di vendita, si investe in packaging o promozione, si punta su nuovi mercati... ma tutto questo senza aver valutato l'impatto reale sugli equilibri aziendali.

Un altro errore frequente è procedere con investimenti, anche importanti, in **assenza di un business plan** serio, capace non solo di stimare i ritorni attesi, ma soprattutto di valutare l'impatto sugli equilibri economici e, soprattutto, finanziari dell'azienda.

Quali risultati si possono realisticamente ottenere applicando questo tipo di analisi?

I risultati principali sono due: **consapevolezza** e **focalizzazione**.

Consapevolezza, perché l'azienda acquisisce finalmente una visione realistica del proprio stato economico e finanziario. Focalizzazione, perché emergono con chiarezza le leve prioritarie su cui intervenire: ricavi, costi, oneri finanziari, investimenti, struttura del debito.

In molti casi, questo consente di bloccare sul nascere decisioni potenzialmente dannose e di reindirizzare le risorse dove possono generare vero valore.

Ma non solo: se l'analisi evidenzia criticità strutturali, può aiutare l'imprenditore a decidere con lucidità se cercare nuovi capitali, valutare una cessione, o pianificare un'uscita graduale.

È un modo concreto per uscire dall'incertezza e costruire un percorso credibile verso la sostenibilità, laddove possibile, la crescita.

In che modo questo servizio si distingue rispetto alle classiche analisi finanziarie o ai servizi di consulenza?

Il nostro approccio nasce dall'unione di due competenze difficilmente reperibili in un'unica figura: quella del **consulente strategico** con esperienza diretta nel settore vitivinicolo, e quella del **professionista in grado di leggere e costruire analisi economico-finanziarie** pensate per le specificità delle aziende del comparto.

Non parliamo di una *due diligence* o di una consulenza bancaria, ma di un **vero strumento operativo per**

l'imprenditore. Costruiamo, con un metodo semplificato ma rigoroso, il conto economico dell'azienda, definiamo la marginalità, valutiamo la sostenibilità del debito e analizziamo i flussi di cassa.

Il risultato è una fotografia chiara e concreta, utile per decidere se e *dove* intervenire: rilancio, ristrutturazione, cessione o ricerca di nuovi capitali. È un servizio fatto *su misura* per le aziende vitivinicole che vogliono decidere con consapevolezza.

Quali sono gli errori strategici più frequenti che vedete commettere dalle aziende del settore che si trovano in difficoltà?

Le aziende in difficoltà spesso commettono errori strategici che, anziché risolvere i problemi, finiscono per aggravarli. **Uno degli errori più comuni è l'adozione di decisioni "di pancia":** si cerca una via d'uscita immediata, spesso tagliando costi, spingendo su nuove iniziative commerciali o chiedendo nuovi finanziamenti alle banche, senza una reale comprensione delle cause profonde della crisi.

Molto spesso, l'ansia di intervenire rappresenta un alibi più che una soluzione perchè tende a nascondere o trascurare una patologia aziendale che da tempo manifesta sintomi preoccupanti e riconoscibili ma trascurati.

Voglio essere ancora più chiaro: di solito le aziende capiscono che c'è un problema ma non riescono a capire *dove* nasce il problema e, spesso, non sanno *come* risolverlo. Capire veramente cosa non funziona significa *andare in profondità*, analizzare i risultati per area, per progetto, per cliente, senza trascurare l'analisi dei costi, a partire dagli oneri finanziari che, in questi periodi, risultano spesso fuori controllo. Solo così è possibile individuare quali obiettivi non sono stati

raggiunti, quali scelte non hanno prodotto valore e, cosa più importante, perché. È proprio qui che il nostro servizio si distingue: non ci limitiamo a riorganizzare i numeri in ottica gestionale ma aiutiamo l'impresa a interpretarli, a "scomporli", a capire cosa c'è dietro. Non ci fermiamo alla contabilità, ma costruiamo un'**analisi economico-gestionale che serve per decidere meglio**. In sintesi, noi partiamo dai numeri *per aiutare a fare scelte*. Scelte che servono per sopravvivere, rilanciarsi, crescere o passare la mano...

Quali elementi dell'attuale mercato vitivinicolo rendono urgente un approccio come il vostro?

Oggi il settore è sotto pressione: eccesso di offerta, compressione dei prezzi, crisi di marginalità, difficoltà di accesso ai mercati esteri, oneri finanziari imprevedibili. A questo si aggiungono incertezze geopolitiche e prospettive poco rassicuranti per l'export.

In un contesto così instabile, ogni decisione strategica – se non sostenuta da una solida analisi economico-finanziaria – può aggravare i problemi invece che risolverli.

È quindi urgente dotarsi di strumenti che aiutino le imprese a "guardarsi dentro" per capire dove realmente si genera valore e dove, invece, si brucia. Solo partendo da qui si può costruire una strategia efficace, coerente con la struttura e le risorse dell'impresa.

Questo strumento è utile solo in fase di crisi oppure può diventare parte integrante della gestione ordinaria?

È certamente utile in fase di crisi, ma ancora di più lo è come strumento ordinario di gestione.

Conoscere nel tempo l'andamento della marginalità, l'equilibrio dei flussi di cassa, l'incidenza degli oneri

finanziari permette di guidare l'impresa con maggiore sicurezza, evitando sorprese.

Molti imprenditori vitivinicoli hanno un grande intuito e un'enorme esperienza sul prodotto e sul mercato, ma spesso non dispongono di strumenti chiari per monitorare l'andamento economico e finanziario.

Questo approccio consente di colmare quel gap e rappresenta una base solida per ogni decisione, anche in tempi di stabilità o di crescita. È un investimento sulla qualità della governance aziendale.

Leggi anche: [Crisi e sostenibilità economica: un nuovo approccio per la consulenza alle imprese vitivinicole](#)

Vuoi capire quanto è “in salute” la tua azienda?

Richiedi il nostro schema di autovalutazione con 6 indicatori chiave per capire se è il momento di rivedere le tue scelte strategiche. È gratuito e offre una prima fotografia utile per decidere con maggiore consapevolezza.

Per richiedere lo schema di autovalutazione:

[**Clicca qui!**](#)

Punti chiave

- 1. La consapevolezza economico-finanziaria è fondamentale** per evitare decisioni impulsive e dannose.
- 2. Analisi su misura aiuta a individuare priorità:** ricavi, costi e struttura del debito.
- 3. Strumento operativo per rilancio, ristrutturazione,** non solo consulenza classica.
- 4. Gli errori più comuni sono decisioni “di pancia” e**

investimenti senza *business plan*.

- 5. Il metodo è utile sia in crisi sia come strumento ordinario per una governance solida.**