

Rete di impresa se non ora quando?

scritto da Fabio Piccoli | 22 Ottobre 2020



Siamo andati a vedere nell'archivio degli articoli di Wine Meridian quali sono state le tematiche che abbiamo maggiormente affrontato in quasi ormai un decennio di vita: ebbene nei primi tre argomenti più frequenti c'è la "rete di impresa".

È vero, ci siamo innamorati molti anni fa di questo strumento messo a disposizione dai legislatori europei e poi adottato anche da quelli italiani, perché fin da subito l'abbiamo ritenuto perfetto per il nostro sistema vitivinicolo considerando la sua grande frammentazione.

Da molto tempo, infatti, si è capito che le aziende del vino italiane, di cui circa il 60% ha produzioni inferiori ai 100.000 hl (e tra queste addirittura il 40% con una produzione sotto i 50.000 hl) hanno due modalità per accrescere la

propria struttura organizzativa, diventare più grandi con le proprie forze o mettersi in rete con imprese complementari.

Inutile girarci tanto intorno, quante sono le aziende italiane che oggi, ancor più che nel passato, sono in grado di “finanziare” la loro crescita per migliorare la propria, ad esempio, organizzazione commerciale, aumentare il proprio presidio dei mercati, razionalizzare i propri costi?

Pochissime. E questo non vale solo per le piccole o micro imprese ma anche per quelle aziende “medie” italiane, sotto i 10 milioni di bottiglie, talvolta anche con brand importanti, che oggi comunque sono coscienti che per tanti aspetti sono “troppo piccole”.

Non a caso le poche reti di impresa nate nel vino italiano sono quasi tutte fatte da imprese medie o grandi, consapevoli che da “soli” sarà sempre più difficile andare avanti, essere performanti nella maniera migliore.

L'emergenza attuale, che sta avendo un forte impatto anche nelle nostre aziende, pur in misura diversa, ha reso ulteriormente importante, se non addirittura fondamentale, lo strumento della rete.

Al punto che ci stiamo chiedendo se non fosse opportuno inserire nei vari strumenti di sostegno alle aziende vitivinicole, che si stanno studiando in questa fase così difficile, anche quello di facilitare la costituzione delle reti di impresa attraverso ulteriori semplificazioni e vie preferenziali per l'accesso ai fondi e risorse messe a disposizione nelle varie misure comunitarie.

Chiaramente stiamo parlando di reti di impresa e non di associazioni temporanee di impresa (Ati) che nascono “solo” in relazione alla richiesta di uno specifico finanziamento.

Siamo onesti, ci saremmo aspettati in una fase così complessa per molte aziende, la corsa verso la costituzione di nuove

reti di impresa.

Eppure, ancora una volta, sembra prevalere l'individualismo nel nostro sistema vitivinicolo che a noi, lo ammettiamo, appare sempre più non solo anacronistico ma oggi anche molto pericoloso.

Stiamo da mesi conducendo un'analisi sull'impatto del Covid-19 sulle imprese del vino italiane, molte ci hanno chiaramente espresso le loro difficoltà ma di fronte alla possibilità di mettersi in rete le riserve continuano ad essere troppe.

Spesso le aziende ci chiedono di essere aiutati nella costruzione di una rete. Richiesta legittima alla quale noi cerchiamo in tutti i modi di rispondere ma siamo coscienti che le reti vincenti nascono quando sono le imprese che fanno da capofila, che cercano alleati in sintonia, coerenti con la propria filosofia produttiva, posizionamento, ma anche "feeling personale".

Le reti, infatti, sono prima di tutto costituite da uomini. Per questo è molto difficile costituire reti dall'alto.

La nostra esortazione a tutte quelle imprese che sono interessate a costruire una rete è di individuare prima di tutto le aziende con le quali si è disponibili a coinvestire in progetti condivisi.

La rete, infatti, non dimentichiamolo mai, può essere uno straordinario matrimonio d'interesse e sappiamo che questo è spesso più durevole rispetto a quelli basati sull'amore.

Insomma, pur non amando lanciare appelli, non è nel nostro stile, oggi ci sentiamo di consigliare vivamente molte aziende del vino italiane di prendere seriamente in considerazione la costituzione di una rete di impresa.

Ci dispiace, ad esempio, dover dire a molte aziende che dovrebbero oggi investire ulteriormente perché altrimenti

rischiano di perdere drammaticamente la loro forza competitiva.

Siamo consapevoli che per molte di esse siano investimenti oggi molto difficili da avviare.

Ma molte di queste avrebbero nella rete di impresa una risposta ideale.

Se non ora, quando?

Se sei interessato ad entrare in una rete di impresa, contattaci a redazione@winemeridian.com