Cantine di Verona, modello cooperativo sui generis: l’unione fa la forza

scritto da Emanuele Fiorio | 8 Ottobre 2024

Cantine di Verona rappresenta un esempio innovativo di cooperazione vitivinicola, nata dalla fusione di tre storiche realtà. Sotto la guida del presidente Luigi Turco, il gruppo ha rafforzato la propria offerta, investendo in sostenibilità e mantenendo un forte legame con il territorio. Un modello cooperativo basato su qualità, diversificazione e coinvolgimento dei soci.

In un contesto di mercato sempre più competitivo e sfidante, Cantine di Verona si distingue come un modello cooperativo peculiare, nato dalla **fusione nel 2021 di tre storiche realtà vitivinicole:** Cantina Valpantena, Cantina di Custoza e Cantina Colli Morenici. Sotto la guida del **Presidente Luigi Turco**, il

gruppo ha saputo trasformare una decisione coraggiosa in una strategia vincente, che non solo ha **ampliato l'offerta di prodotti**, ma ha anche **rafforzato gli investimenti sostenibili ed il legame con il territorio e la comunità.** In questa intervista, Luigi Turco racconta i benefici e le motivazioni di questa fusione, l'evoluzione e l'originalità del modello cooperativo, l'importanza della sostenibilità e il ruolo centrale dei soci nel successo di Cantine di Verona.

In primis diamo una panoramica del Gruppo cooperativo Cantine di Verona che nasce nel 2021 dalla fusione di tre importanti aziende vitivinicole: Cantina Valpantena, Cantina di Custoza e Cantina Colli Morenici. Quali sono stati i benefici e le principali motivazioni che hanno determinato questa scelta ponderata ma coraggiosa?

Partiamo da alcuni presupposti oggettivi, il panorama del mercato in questi ultimi anni è diventato sempre più impegnativo e competitivo ed ha richiesto un livello di gestione sempre più accurato. Nell'attuale mondo globalizzato la **questione cruciale, relativa alla dimensione adeguata della realtà aziendale**, si è posta con una rilevanza sempre crescente. Di conseguenza, noi di Cantina Valpantena siamo arrivati alla conclusione che avere una dimensione ridotta avrebbe significato uscire dal mercato. **Nel tempo abbiamo maturato la volontà di ingrandirci** per garantirci più risorse umane, disponibilità tecnologica e potenzialità di ricerca e sviluppo con l'obiettivo di proporre nuovi prodotti al mercato.

La prima fusione di Cantina Valpantena con Cantina Colli Morenici ci ha permesso di preservare alcune nicchie di

prodotto che ci potevano rappresentare ma **la fusione più importante è stata quella con Cantina di Custoza** che nel 2021 aveva una dimensione simile alla nostra. Chiaramente questo ci ha permesso di rendere la nostra offerta di prodotti più ampia: **in un mercato che si sta dirigendo sui bianchi questa scelta è stata lungimirante.**

Sebbene sia stata una fusione per incorporazione, abbiamo presentato un piano industriale in cui Cantina di Custoza rappresenta il fulcro della produzione. Abbiamo ristrutturato l'impianto di imbottigliamento e le autoclavi per spumantizzare, parliamo di 7 milioni di euro di investimento con l'obiettivo di valorizzare ancora di più il brand Custoza.

Chiaramente è un beneficio per tutto il gruppo cooperativo ma è funzionale anche a garantire valore a Custoza, Bardolino e a tutto il mondo della denominazione Garda. **Ci siamo strutturati per avere una ampia offerta di referenze e oggi abbiamo in casa tutte le denominazioni del territorio veronese ed anche il Pinot Grigio.**

È stata dura, erano realtà completamente diverse con mentalità diverse, con riscontri economici diversi. **Una fusione è una operazione complessa** che parte da una negoziazione, devi trovare un equilibrio anche sulla governance e a valle c'è un aspetto organizzativo che va condiviso, per allinearsi agli stessi modelli e alle stesse procedure operative. Lo sforzo che stiamo facendo adesso è cercare di portare a compimento questo processo.

Come si sta evolvendo il modello di Cantine di Verona? Quali sono le caratteristiche che vi permettono di rappresentare un modello originale e

innovativo nel settore cooperativo?

Cosa vuol dire essere innovativi? Vuol dire partire da una base solida che ti consente di fare scelte, significa avere uno statuto ed una struttura patrimoniale che ti consenta di strutturare un percorso di crescita. Questo processo l'abbiamo iniziato 15 anni fa ed in seguito ci ha consentito di fare scelte innovative.

In primis **gestiamo direttamente 70-80 ettari di vigneti** che precedentemente erano dei nostri soci, inoltre ci siamo strutturati con un importante **reparto agronomico interno di 6-7 professionisti** che gestiscono certificazioni, formazione dei soci, attività agricole complesse sul campo.

Un'altra scelta innovativa è stata quella di **acquisire partecipazioni societarie in aziende industriali/commerciali** che fossero in linea con il nostro progetto ed il nostro settore. Solitamente avviene l'opposto, sono le società che acquisiscono quote di cooperative.

Abbiamo il 100% di Brolo dei Giusti, il 100% di Valpantena wines, il 33% di Tenimenti di Cangrande Srl (ex cantina Bolla di Soave), il 50% di Viticultori d'Italia Srl in cui produciamo bag-in-box per noi e per terzi, il 25% di Montresor Spa che fattura 20 milioni di euro l'anno ed ha una struttura patrimoniale importante.

Siamo orgogliosi di essere non solo una cooperativa vitivinicola, ma anche un **oleificio**, questa è una nostra ulteriore caratteristica originale e innovativa. **Produciamo olio DOP di altissima qualità**, spremuto a freddo grazie a un moderno impianto che lavora tra i 6.000 e i 7.000 quintali di olive. Il nostro olio, rigorosamente locale, è talmente apprezzato che abbiamo **già esaurito le scorte.** La maggior parte delle vendite si concentra sul mercato veronese, attraverso i nostri 10 punti vendita. Un risultato che non tutti possono vantare.

Cantine di Verona è una realtà cooperativa di rilievo, composta da 550 soci, 1800 ettari vitati su 7 denominazioni, 250mila quintali di uva prodotta ed un fatturato consolidato 2022-23 pari a 66,8 milioni di euro (i migliori numeri di sempre). Rappresentate quindi un importante osservatorio in grado di raccogliere dati, informazioni ed analisi sulle attuali dinamiche dei mercati del vino. In che modo questa peculiarità può essere utile e spendibile, anche per agevolare i vostri soci?

Siamo una realtà allargata con una struttura articolata, capace di **monitorare i dati su un ampio territorio** e siamo organizzati dal punto di vista commerciale per avere dei riscontri sulle tendenze di mercato. Nella provincia di Verona e Mantova abbiamo un rapporto diretto con i consumatori attraverso la distribuzione locale, abbiamo 10 punti vendita che rappresentano il 12-13% del fatturato e permettono un contatto diretto con i consumatori finali.

Il mondo del vino è in un momento di crisi, stanno calando i consumi anche in Nord Europa, USA e Canada che sono i nostri mercati di destinazione principali (90%), bisogna capire se è una tendenza transitoria o di lungo periodo. C'è anche una evoluzione dei gusti con una tendenza a privilegiare vini freschi, meno strutturati con una gradazione alcolica inferiore, in particolare i bianchi. Questa situazione ci porta a confrontarci con i soci per indirizzare le scelte di investimento.

Il mondo della Valpolicella è attualmente soggetto a una regolamentazione che ha bloccato nuovi impianti e ha delimitato il perimetro produttivo, limitando così le possibilità di espansione. Per quanto riguarda i vini bianchi, c'è maggiore spazio per investimenti, soprattutto nelle aree gardesane. Il nostro obiettivo principale è quindi quello di aumentare la percezione del valore dei vini bianchi, in particolare quelli del Garda, per garantire una remunerazione più adeguata del patrimonio esistente.

L'evoluzione qualitativa è un pilastro del vostro Gruppo. Quali sono stati i principali investimenti su cui avete puntato in questo ambito? Come intendete continuare a incrementare la qualità dei vostri prodotti e la riconoscibilità dei vostri 4 brand?

Siamo convinti che i nostri brand necessitino di essere valorizzati maggiormente. In passato nel mondo delle cooperative, il marketing e la comunicazione erano sconosciuti. **Siamo partiti 20 anni fa con il percorso di** sostenibilità (in tempi non sospetti quando ancora non era una necessità), abbiamo tutte le certificazioni possibili sia industriali che ambientali. Abbiamo raggiunto un notevole livello qualitativo ma non lo abbiamo ancora valorizzato e comunicato adeguatamente.

La **certificazione Equalitas** ricevuta nel primo semestre di quest'anno è una ulteriore conferma dell'impegno di Cantine di Verona verso la sostenibilità ambientale, economica ed etico/sociale.

Dobbiamo investire molto per comunicare all'esterno ciò che abbiamo già portato a compimento e ciò che abbiamo intenzione di realizzare nel prossimo futuro, dicendo ciò che già oggi

siamo: **una realtà cooperativa che garantisce qualità, attenta alla sostenibilità non a parole ma attraverso risultati concreti.**

Come lei preannunciava, a giugno di quest’anno Cantine di Verona ha ottenuto la certificazione Equalitas e avete intenzione di estendere questa certificazione anche ai vostri terzisti: si tratta di un ulteriore tassello che va a rafforzare un percorso di sostenibilità che dura ormai da vent’anni. Quali sono i vostri principali obiettivi in termini di sostenibilità ambientale, sociale ed economica nel prossimo futuro?

Stiamo inserendo il fotovoltaico sui tetti di tutti i nostri edifici, stiamo utilizzando un processo di riutilizzo della risorsa idrica, abbiamo realizzato strutture insonorizzate per tutelare chi abita attorno ai nostri siti produttivi. Cantine di Verona è una realtà territoriale al 100%, siamo parte integrante di questo tessuto sociale ed i nostri soci abitano in questo territorio. **Diamo una mano a realtà associative e sportive locali perché ci riteniamo debitori verso la comunità.**

Vogliamo che Cantine di Verona sia una realtà capace di valorizzare le competenze, l’impegno, per questo abbiamo realizzato anche un **sistema di welfare aziendale**, vogliamo essere una realtà sostenibile non solo nell’ambito ambientale ma anche dal punto di vista sociale ed economico.

Nel 2022-23 i conferimenti complessivi a Cantine di Verona sono aumentati del 18% e la liquidazione totale ai soci è cresciuta del 30%, si tratta di ottimi risultati. Qual è il valore ed il ruolo dei soci per la vostra cooperativa e in che modo il Gruppo supporta e valorizza i loro sforzi per garantire che il legame tra il territorio e la produzione vitivinicola rimanga forte e proficuo?

Il mondo dei conferimenti dipende spesso da condizioni climatiche e naturali e le remunerazioni dagli andamenti di mercato, non siamo diventati bravi da un anno all'altro. C'è un mondo di servizi di assistenza che noi garantiamo ai soci, legati alla gestione della burocrazia, alla formazione e agli sbocchi commerciali. Tutti questi servizi non sono scontati, rappresentano dei *plus* che forniamo.

In questo contesto di mercato molto complesso e ondivago, avere una **strutturata articolata e diversificata ed una ampia gamma di prodotti eterogenei ci permette di gestire in maniera più professionale e sistematica le oscillazioni del mercato**. Infatti Cantine di Verona può proporre una gamma di prodotti che vanno dall'alta ristorazione ai vini di consumo quotidiani, passando per gli spumanti, attraverso la sua distribuzione multicanale: dalla GDO all'Horeca, dalla vendita diretta all'e-commerce.

Punti chiave:

1. **Fusione strategica:** Nel 2021, Cantina Valpantena,

Cantina di Custoza e Cantina Colli Morenici si sono unite per creare Cantine di Verona, ampliando l'offerta di prodotti e garantendo una gestione più efficiente e competitiva.

2. **Innovazione cooperativa:** Il gruppo rappresenta un modello cooperativo unico, investendo in asset aziendali, gestendo direttamente vigneti e diversificando con partecipazioni societarie in aziende industriali/commerciali.
3. **Focus su sostenibilità e qualità:** Cantine di Verona ha adottato una politica di sostenibilità a 360° con certificazioni come Equalitas, investimenti in energie rinnovabili e un sistema di welfare aziendale per il benessere dei soci e del territorio.
4. **Investimenti e crescita:** Con 7 milioni di euro investiti nell'impianto di imbottigliamento e nelle autoclavi, il gruppo punta a rafforzare la produzione di vini bianchi, in particolare il Custoza e a valorizzare tutte le denominazioni veronesi.
5. **Coinvolgimento dei soci:** I 550 soci della cooperativa sono al centro del modello di successo di Cantine di Verona, con servizi di supporto che vanno dalla gestione della burocrazia alla formazione.

FAQ – Frequently Asked Questions

- **Che cos'è Cantine di Verona e come si è formato il gruppo?**
  Cantine di Verona è un gruppo cooperativo vitivinicolo nato nel 2021 dalla fusione di tre storiche realtà: Cantina Valpantena, Cantina di Custoza e Cantina Colli Morenici. Questa fusione ha permesso al gruppo di ampliare l'offerta di prodotti, migliorare la competitività e rafforzare gli investimenti in innovazione e sostenibilità.
- **Quali sono i principali investimenti di Cantine di**

Verona in sostenibilità?

Cantine di Verona ha adottato un piano di sostenibilità integrato che include l’installazione di impianti fotovoltaici, il riutilizzo dell’acqua e la realizzazione di strutture insonorizzate per ridurre l’impatto ambientale. Il gruppo ha inoltre ottenuto la certificazione Equalitas, confermando il suo impegno in ambito ambientale, sociale ed economico.

- **Come Cantine di Verona valorizza le denominazioni del territorio?**

  Cantine di Verona ha investito 7 milioni di euro per migliorare l’impianto di imbottigliamento e le autoclavi per la spumantizzazione. Grazie a questi investimenti, il gruppo ha valorizzato denominazioni come Custoza, Bardolino e i vini del Garda, con una particolare attenzione ai vini bianchi.

- **Qual è il ruolo dei soci all’interno di Cantine di Verona?**

  I soci di Cantine di Verona, circa 550, sono al centro del successo del gruppo. Oltre alla produzione, i soci beneficiano di servizi di supporto come la gestione della burocrazia, la formazione e lo sviluppo di sbocchi commerciali. Il gruppo garantisce anche liquidazioni e conferimenti adeguati ai soci, contribuendo alla crescita della cooperativa.