Cantine di Verona, doppio riconoscimento: Ripasso premiato dal Gambero Rosso, Garganega tra i migliori bianchi d’Italia

scritto da Emanuele Fiorio | 19 Febbraio 2025



Cantine di Verona si distingue per un modello innovativo, capace di coniugare sostenibilità, valorizzazione territoriale e rapporto qualità-prezzo. Luigi Turco, Presidente di Cantine di Verona, racconta le evoluzioni della cooperativa, tra premi prestigiosi, volontà di crescere nel segmento dei vini bianchi e degli spumanti e un posizionamento competitivo che evidenzia un ottimo rapporto qualità-prezzo.

L’intervista a Luigi Turco, Presidente di Cantine di Verona,

offre una visione chiara di come la cooperazione vitivinicola possa trasformarsi in un **modello di qualità e sostenibilità**, superando i limiti tradizionali delle cantine sociali. I riconoscimenti ottenuti confermano una **strategia vincente basata su rapporto qualità-prezzo, valorizzazione territoriale e accessibilità.**

Turco racconta il percorso di transizione da contoterzisti a imbottigliatori e brand con un'identità ben definita, sottolineando il valore delle certificazioni di sostenibilità e della **fusione** tra le tre cantine, che **ha permesso di integrare competenze e ottimizzare la filiera produttiva.** L'attenzione alla formazione dei soci e l'adozione di pratiche agronomiche sostenibili rivelano una visione strategica che punta a un **posizionamento sempre più forte** sia in Italia che nei mercati internazionali.

Cantine di Verona non si limita a produrre vino, ma si assume il **ruolo di custode del territorio**, con un approccio lungimirante che combina tradizione e innovazione. La crescita del segmento spumantistico e il focus sulla denominazione Garda DOC dimostrano la **volontà di intercettare nuove tendenze di mercato**, mantenendo saldo l'obiettivo di offrire **vini con un eccellente rapporto qualità-prezzo.** Un modello di cooperazione evoluto, capace di coniugare efficienza, sostenibilità e valore per il consumatore.

Il Valpolicella Ripasso Torre del Falasco 2021 di Cantine di Verona è stato inserito nella guida "Berebene 2025" del Gambero Rosso, che premia i vini italiani con il miglior rapporto qualità-prezzo. Qual è il significato di questo

riconoscimento e quali strategie avete adottato per garantire un rapporto qualità-prezzo così apprezzato e competitivo?

Ricevere un premio da un'agenzia autorevole come il Gambero Rosso è sempre **motivo di soddisfazione**, significa che il mondo dell'enologia sta riconoscendo il valore della nostra produzione e il nostro impegno nella qualità. **Il rapporto qualità-prezzo è sempre stato un nostro tratto distintivo**, un elemento che ci qualifica rispetto agli altri operatori. Lavoriamo per offrire prodotti di livello medio-alto con un posizionamento competitivo, rendendoli accessibili al grande pubblico. Questo riconoscimento si aggiunge ad altri che abbiamo ricevuto, come i "Tre Bicchieri" per il Valpolicella Superiore DOC Brolo dei Giusti, il nostro brand di fascia alta. **Essere premiati come cantina cooperativa non è scontato** e dimostra la nostra capacità di posizionarci su un livello qualitativo sempre più elevato.

Il vostro Garganega Garda DOC Val dei Molini si è classificato (con 96 punti) come terzo miglior vino bianco italiano secondo Luca Maroni. In che modo questo risultato si inserisce nel vostro obiettivo di aumentare la percezione del valore dei vini bianchi, in particolare quelli del Garda?

La valorizzazione dei vini bianchi è un aspetto su cui puntiamo molto, soprattutto dopo la fusione delle nostre cantine. Il nostro obiettivo è **esaltare le peculiarità dei singoli territori**, come nel caso della Garganega Garda DOC Val dei Molini nella denominazione Garda DOC. Abbiamo investito

significativamente in impianti di imbottigliamento, nuove autoclavi e aggiornamenti tecnologici per garantire una qualità elevata. **Questo premio conferma che il percorso intrapreso è quello giusto** e rafforza la nostra strategia di valorizzazione del territorio attraverso la produzione di vini distintivi e riconoscibili. **Abbiamo lavorato per dare identità a tutte le denominazioni che rappresentiamo**, dalla Valpolicella alla Valpantena, da Custoza al Garda, fino al Lugana.

La transizione da contoterzisti a imbottigliatori rappresenta un notevole cambiamento: quali sono state le sfide principali di questo processo?

In origine, le cantine sociali operavano principalmente come contoterzisti per gli imbottigliatori. **Negli ultimi anni, abbiamo deciso di cambiare strategia, riducendo progressivamente questa attività e investendo nel nostro marchio.** Questo ha richiesto un'evoluzione organizzativa importante, con la creazione di linee di prodotto e strategie commerciali autonome. Il passaggio è stato graduale, ma **oggi siamo in grado di gestire direttamente l'imbottigliamento e il posizionamento dei nostri vini.**

La fusione ha rappresentato un'ulteriore opportunità per mettere a sistema le migliori peculiarità delle cantine che ne fanno parte, con un grande lavoro agronomico e formativo per i nostri soci. Abbiamo promosso pratiche agricole sostenibili, tanto che oggi il **60-70% dei nostri soci è certificato SQNPI** e, dallo scorso anno, siamo **anche certificati Equalitas.** Attualmente, il contoterzismo è diventato un'attività marginale, pari al 10-15%, mentre la nostra produzione interna è la vera protagonista.

La fusione delle tre cantine ha rappresentato anche un cambio di mentalità: come si è evoluta la collaborazione tra i soci viticoltori e il Gruppo cooperativo Cantine di Verona?

Negli anni siamo cresciuti sia dimensionalmente che organizzativamente, rispondendo alle esigenze di un mercato sempre più competitivo. **La sostenibilità non è solo una scelta etica, ma anche commerciale:** oggi, senza determinate certificazioni e standard qualitativi, alcuni mercati restano preclusi. Abbiamo strutturato l'organizzazione in modo da supportare ogni area chiave: qualità, marketing, commerciale e produzione. **I nostri soci hanno beneficiato di un'assistenza agronomica costante**, che li ha portati a comprendere l'importanza della qualità e della sostenibilità ed abbiamo introdotto **sistemi di premialità per incentivare la produzione di uve di alta qualità.**

Inoltre, **il nostro impegno non si limita alla sola produzione di vino: vogliamo preservare e valorizzare il territorio in cui operiamo.** In zone come il Custoza, stiamo promuovendo un modello che integra produzione vinicola ed enoturismo, generando valore per tutta la comunità locale. **Il nostro messaggio ai soci è chiaro: siamo custodi di un territorio** che ci è stato tramandato e dobbiamo preservarlo con scelte sostenibili e lungimiranti.

Quali sono i vostri obiettivi a medio-lungo termine per rafforzare il posizionamento e la presenza dei vostri vini sia in Italia che sui mercati internazionali?

Il nostro primo obiettivo è **continuare a proporre vini con un**

ottimo rapporto qualità-prezzo, elemento chiave della nostra strategia. Abbiamo **investito** significativamente **nella zona di Custoza** e ci stiamo focalizzando su **due ulteriori obiettivi: la valorizzazione della denominazione Garda DOC e nella spumantistica.** Abbiamo potenziato la produzione di spumanti, consapevoli della crescente domanda che coinvolge questo segmento di mercato. Il nostro impegno è quello di combinare territorio e innovazione per mantenere la competitività e **valorizzare al massimo il potenziale delle denominazioni che rappresentiamo.**

Punti Chiave:

1. **Riconoscimenti e premi strategici**: Il Valpolicella Ripasso Torre del Falasco e il Garganega Garda DOC Val dei Molini hanno ottenuto importanti riconoscimenti (Gambero Rosso, Luca Maroni), consolidando la reputazione della cooperativa ed il suo ottimo rapporto qualità-prezzo.
2. **Focus su rapporto qualità-prezzo e sostenibilità**: Investimenti in certificazioni (SQNPI, Equalitas) e pratiche agronomiche sostenibili hanno rafforzato il posizionamento della cantina, aprendo le porte ai mercati internazionali più esigenti.
3. **Espansione nel segmento spumantistico e valorizzazione del Garda DOC**: La crescita della produzione di spumanti e l’attenzione alla denominazione Garda DOC dimostrano la volontà di intercettare nuove tendenze di mercato e rafforzare la percezione dei vini bianchi del territorio.
4. **Approccio strategico e supporto ai soci viticoltori**: La fusione delle tre cantine ha portato all’integrazione di competenze, a una maggiore formazione per i soci e a una politica di premialità per incentivare la produzione di

uve di alta qualità, rendendo il modello cooperativo più efficiente e competitivo.