

Bosco Viticoltori, Lasagni: diversificazione portafoglio clienti ed espansione dei mercati

scritto da Emanuele Fiorio | 23 Settembre 2023



È stata recentemente pubblicata la [classifica delle migliori aziende vitivinicole d'Italia](#), curata dalla giornalista Anna Di Martino per “L’Economia”, magazine settimanale del Corriere della Sera.

Nella classifica delle prime 10 aziende italiane che hanno registrato i maggiori incrementi di fatturato nel 2022 (rispetto al 2021), troviamo al terzo posto il [Gruppo Vi.V.O.](#)

Cantine (dopo Prosit e Mack & Shuhle) con una entusiasmante **crescita di +41,6%**.

Ho voluto ascoltare la testimonianza di **Paolo Lasagni, Direttore Generale di Bosco Viticoltori** per capire quali siano le attuali prospettive di mercato, analizzare gli ostacoli da affrontare e le direttrici di sviluppo future.

In apertura ti voglio fare una domanda apparentemente banale ma che risulta interessante: ti aspettavi una crescita così forte del fatturato di Vivo Cantine?

La crescita del fatturato è stata determinata da 2 fattori: il prezzo del vino all'ingrosso e quello dell'imbottigliato.

Per quanto riguarda il primo aspetto, ci aspettavamo un risultato simile visto che **il Prosecco ha aumentato il suo valore sul mercato**, ma anche sul fronte dell'imbottigliato sono aumentati i prezzi unitari delle bottiglie. Inoltre **abbiamo ampliato il portafoglio clienti** (in una logica di diversificazione) soprattutto negli USA e, con l'esercizio chiuso al 31 agosto, sono entrati ulteriori mercati.

Quasi tutti i clienti hanno assorbito gli aumenti e, in alcuni casi, si è addirittura registrato un incremento di volume, soprattutto negli Stati Uniti; inoltre, è stato ulteriormente ampliato il portafoglio prodotti.

Quali sono le direttrici di sviluppo su cui volete puntare per il prossimo futuro?

Per quanto riguarda il vino imbottigliato, il bilancio, in fase di chiusura, al 31 agosto 2023 **registra una crescita a doppia cifra per Bosco Viticoltori**, che per la prima volta supera i 90 milioni di fatturato. Per i prossimi anni puntiamo ad un'ulteriore diversificazione, sia a livello di prodotto che di mercato.

I mercati che hanno avuto una crescita maggiore nell'esercizio 2022/23 sono stati **in primis gli USA**, abbiamo visto una

ripresa in Germania nonostante le difficoltà, mentre UK è un mercato stabile. **Anche la Francia ci ha regalato soddisfazioni** con risultati inaspettati molto interessanti così come il Giappone. Sul mercato polacco abbiamo iniziato a lavorare a giugno di quest'anno, vedremo i primi risultati nel prossimo esercizio.

Quali sono gli ostacoli che coinvolgono maggiormente il settore in questo momento e quali sono gli asset strategici che vorreste implementare per contrastarli?

Gli ostacoli sono a livello macroeconomico. I primi sono l'inflazione e l'aumento dei tassi di interesse.

Il **mercato della Russia**, con l'introduzione dei nuovi dazi entrati in vigore il primo agosto (passati dal 12,5% al 20%, a partire da un valore di 1,5 dollari al litro, ndr) sarà difficile da affrontare, per fortuna Bosco Viticoltori in Russia non fa grandi numeri. **L'altra incognita è la Cina che, per quanto riguarda il settore vitivinicolo italiano, è tornata indietro di trenta anni.**

Noi andiamo sul mercato con una massa critica importante, con una economia di scala che ci permette di essere competitivi a livello qualità-prezzo. **Il Prosecco sta ancora avendo un periodo positivo ed anche il Pinot Grigio sta tenendo molto bene**, dobbiamo essere il più efficienti possibile.

Uno dei vostri mercati chiave per l'export è il Regno Unito, come state affrontando l'entrata in vigore delle modifiche al sistema delle accise sugli alcolici, avviata il 1° agosto scorso?

Bisognerà aspettare almeno la fine dell'anno per tirare le somme preliminari. Alcuni clienti stanno chiedendo il Pinot Grigio a 11° gradi ma il profilo sensoriale di questo vino cambia molto rispetto alla classica gradazione alcolica (12°).

Il Prosecco è abbastanza avvantaggiato perché ha un tenore alcolico inferiore rispetto agli spumanti francesi e spagnoli.

Sicuramente i vini fermi con un grado alcolico elevato saranno i più penalizzati. Per comprendere a fondo il reale impatto in relazione alle modifiche del sistema delle accise in UK **ci vorrà almeno un anno, se non due.**