

Vi.V.O. Cantine, investimenti e innovazioni: strategie per una crescita eccezionale del fatturato (+41,6%)

scritto da Emanuele Fiorio | 7 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%.

Abbiamo voluto approfondire ed analizzare le strategie, le sfide superate, gli investimenti realizzati e gli obiettivi futuri dell’azienda cooperativa, attraverso la **testimonianza del Prof. Corrado Giacomini, Presidente di Vi.V.O. Cantine e**

già Professore Ordinario di Economia Agroalimentare dell'Università di Parma.

La top ten dei maggiori incrementi del fatturato totale 2022 comprende 5 aziende private e 5 cooperative. Al terzo posto, leader tra le cooperative, troviamo Vi.V.O. Cantine con un incremento di +41,6% rispetto al 2021. Un risultato esaltante visto che l'anno precedente il Gruppo Vi.V.O. non era presente nella top 10. Qual è il suo commento rispetto a questi numeri e quali sono state le scelte reali e concrete che hanno garantito questo successo?

“La prima cosa che vorrei far emergere è l'erronea distinzione tra cooperative e aziende private, dato che le coop sono anch'esse aziende private. Tant'è che anche il [report di Mediobanca, che avevamo già analizzato l'anno scorso](#), distingue tra imprese cooperative e non cooperative.

La vera differenza sta nel fatto che le imprese private distribuiscono gli utili, mentre le **imprese cooperative li trasformano in valore dell'uva conferita dai soci**.

Questo determina anche la lettura dei dati. Per quanto riguarda il Gruppo Vi.V.O. Cantine, il successo – sottolineato anche dalla classifica pubblicata sul Corriere della Sera dalla Dottoressa Di Martino – deriva dal fatto che **l'azienda svolge la sua funzione nell'interesse prevalente dei soci, che assicurano a Vi.V.O. il conferimento del 98% del prodotto lavorato**.

Abbiamo raggiunto questi traguardi attraverso **due indirizzi strategici**: in primis, abbiamo **aumentato la nostra superficie vitata**, partendo da 5.000 ettari nel 2019 ed arrivando a 6.300 ettari nel 2022. Ciò significa che soci e nuovi soci hanno fiducia nella nostra realtà.

Non solo, il Gruppo Vi.V.O. Cantine ha investito 7 milioni di euro nel 2020/21 e oltre 3 milioni nel 2021/22. Ciò significa

che in due anni gli investimenti hanno raggiunto la cifra di 10 milioni per attrezzature, infrastrutture e soprattutto impianti di stoccaggio.

Siamo passati da una capacità di stoccaggio di 593.000 ettolitri nel 2018 a 983.000 ettolitri del 2022.

Queste scelte hanno consentito di aumentare notevolmente il volume dei conferimenti. Sono state le **leve grazie alle quali si è registrato un consistente incremento del fatturato**.

Bisogna tenere presente che il coefficiente di mutualità del Gruppo Vi.V.O. Cantine è del 98%, in sostanza **lavoriamo quasi esclusivamente uva conferita dai soci**. L'aumento dei volumi in entrata ha spinto i valori in uscita in termini di fatturato. Nel 2021/22 (il nostro bilancio si chiude a fine agosto) c'è stato un forte aumento dei conferimenti (+12,0%) e dei prezzi, mediamente circa il 30% più della vendemmia 2020. Tutto questo, si è riflesso sull'incremento del fatturato.

Voglio sottolineare che **nel 2022 abbiamo riversato sul territorio circa 100 milioni di euro**, è evidente che la nostra cooperativa svolge un ruolo importante per l'economia della comunità di cui fa parte. Il nostro **obiettivo è pagare i soci in tempi il più possibile ravvicinati**, nell'esercizio 2021/2022 abbiamo liquidato quattro acconti. Ciò assicura alle aziende conferenti una liquidità certa nell'ammontare e costante nei tempi".

Le realtà strutturate con caratteristiche prevalentemente industriali, pur lamentando una situazione di crisi conclamata, sembrano non aver subito particolarmente l'inflazione, le notevoli oscillazioni dei prezzi energetici e gli aumenti delle materie prime. Come avete gestito queste sfide durante il 2022?

"Innanzitutto il Gruppo Vi.V.O. Cantine come le altre cooperative, ha potuto avvantaggiarsi dei **prezzi più alti** che nel corso dell'esercizio 2021/2022 le borse hanno riconosciuto

al vino venduto allo stato sfuso.

Inoltre Vi.V.O. dispone di altre **due leve importanti**:

- la dimensione raggiunta che le consente di avere **economie di scala** in grado di assorbire meglio l'impatto dei costi fissi;
- gli investimenti in innovazioni tecnologiche, compresa la **digitalizzazione**, che le hanno permesso di contenere l'aumento dei costi di produzione.

Nell'ultima parte del 2021 fino alla metà del 2022 abbiamo subito un forte **incremento di alcune voci di costo**, soprattutto per energia e vetro, ma grazie a queste due leve, siamo riusciti a frenare gli impatti”.

Le cooperative pesano per il 41,7% sul giro d'affari complessivo del settore vitivinicolo italiano: per il 34% sull'export, per il 52,2% sul fatturato Italia. Il divario tra mercato export e domestico è evidente, qual è la sua analisi in merito?

“È facile rispondere, bisogna considerare che non tutte le cooperative sono dotate di impianti di imbottigliamento, per cui molte vendono vino sfuso ad aziende imbottigliatrici.

Ad esempio, il 25% della produzione di Vi.V.O. non viene imbottigliato direttamente, ma viene destinato a Bosco Viticoltori s.r.l., che è l'azienda di imbottigliamento da noi controllata al 100%, la quale esporta quasi la totalità delle bottiglie prodotte.

Inoltre Vi.V.O. Cantine ha iniziato da qualche anno a esportare vino sfuso all'estero. Oltre al 25% destinato a Bosco Viticoltori s.r.l, un ulteriore 20% di vino sfuso viene spedito alle catene della grande distribuzione a livello europeo e internazionale, che provvedono direttamente all'imbottigliamento. Il vino di Vi.V.O. raggiunge così i

mercati europei e il mercato americano e arriva fino in Nuova Zelanda”.

In sostanza, l'eccezionale crescita di +41,6% del fatturato totale nel 2022 è **frutto di strategie oculate e investimenti mirati**. L'espansione delle superfici vitate, l'aumento della capacità di stoccaggio e gli investimenti di oltre 10 milioni di euro in attrezzature e infrastrutture hanno alimentato il successo.

Il modello cooperativo, con un coefficiente di mutualità del 98%, ha permesso di valorizzare i conferimenti dei soci, incrementando volumi e prezzi. Inoltre, la **solida struttura e le innovazioni tecnologiche adottate hanno aiutato a mitigare gli impatti dell'aumento dei costi**.

L'azienda si conferma un attore chiave nel panorama vitivinicolo italiano, con una visione globale evidenziata dalla crescente esportazione di bottiglie e di vino sfuso, affermando la propria presenza anche in mercati lontani. Il Gruppo Vi.V.O. Cantine emerge come **esempio di successo basato sulla fiducia dei soci, investimenti ponderati e adattamento alle sfide del settore**.