Vision 2030: costruiamo insieme il futuro del vino italiano

scritto da Agnese Ceschi | 19 Ottobre 2021



Quale migliore occasione se non **wine2wine**, il forum del business del vino, per guardare al futuro del comparto e presentare un progetto innovativo per il “benessere” delle sue imprese.

Durante la prima giornata di wine2wine **Ettore Nicoletto**, ceo di Bertani Domains, ha presentato Vision 2030, **il primo progetto per la definizione di una strategia di sviluppo del sistema vitivinicolo italiano** frutto dell’analisi e dell’esperienza di imprenditori e manager delle imprese del vino del nostro Paese. Un progetto che nasce dalla base

produttiva con il preciso obiettivo di fare emergere le **istanze concrete del settore e di riuscire, di conseguenza, a dare risposte il più possibile coerenti ai reali fabbisogni delle imprese del vino italiano ed in linea alle dinamiche dei mercati.**

“Nato da un’idea di tre amici e colleghi – con me Fabio Piccoli ed Elena Lenardon – questo progetto non poteva rimanere chiuso ed autoreferenziale” ha spiegato Ettore Nicoletto nel raccontare la genesi del progetto. “Così abbiamo deciso di espandere le competenze e chiedere il contributo di altri professionisti del settore, per ricevere dagli operatori che vivono quotidianamente il mercato istanze concrete ed un approccio operativo e di sistema.

Abbiamo costituito così un ***Think tank* di 24 tra manager ed imprenditori del nostro comparto** con cui abbiamo lavorato nell’arco di un anno con una suddivisione in sei gruppi di lavoro” ha detto Ettore Nicoletto.

I **6 tavoli di lavoro**, coordinati ognuno da una figura diversa, hanno avuto per oggetto i seguenti temi:

1 equilibrio domanda e offerta

2 identità e posizionamento

3 comunicazione

4 enoturismo

5 sviluppo strategico della struttura dell’industria vinicola

6 formazione e competenze delle risorse umane

A queste tematiche si sono poi aggiunte due aree di particolare interesse aggiunto e di estrema attualità come sostenibilità e digitalizzazione.

Con Nicoletto sul palco alcune delle personalità del mondo

vitivinicolo che hanno coordinato i tavoli di lavoro: **Marcello Lunelli, vicepresidente del Gruppo Lunelli, Roberta Crivellaro, avvocato partner dello studio internazionale Withersworldwide, Massimo Tuzzi, CEO di Terra Moretti, Matilde Poggi, presidente di FIVI, Marco Nannetti, presidente di Terre Cevico.**

Tra i temi emersi l'**equilibrio delicato tra domanda ed offerta** nel settore. "Il governo dell'offerta è importante nel nostro settore perché dà garanzie ai consumatori e permette alle imprese di lavorare in un settore ordinato. Governare l'offerta in scenario con oltre 400 denominazioni non è facile, però. Per questo abbiamo discusso di come poter semplificare questo schema con la possibile nascita di *denominazioni ombrello*. Questo migliora il racconto e la valorizzazione dei territori. Ad esempio, il blocco delle denominazioni garantisce una gestione mirata di incremento del potenziale solo sulla base dello svolgimento delle fluttuazioni di mercato. Ed in questo i Consorzi hanno un ruolo determinante" ha detto Marco Nannetti.

Matilde Poggi ha invece anticipato gli argomenti emersi nel tavolo di lavoro dal titolo "Identità e posizionamento". "Abbiamo la necessità oggi di **concentrarci di più sul prodotto e sul suo valore identitario**; ciò consentirebbe anche di valorizzare il marchio Italia per riuscire, approfittando anche del suo appeal all'estero, a migliorare il posizionamento dei nostri prodotti".

Parlando di attività internazionali, Marcello Lunelli ha avanzato interessanti considerazioni sul **coordinamento delle attività promozionali**. "Dobbiamo essere più noi stessi e non andare a cercare soluzioni non identitarie; dovremmo spenderci meglio, in modo più incisivo e meno dispersivo, i soldi che abbiamo a disposizione per le attività di promozione internazionale, riducendo i singoli egoismi. Nel comparto abbiamo finalmente capito il valore del Made in Italy, ora c'è bisogno di sinergia tra aziende grandi e piccole. Abbiamo

bisogno di entrambe per consolidare l'immagine dei nostri territori nel mondo".

Roberta Crivellaro, avvocato con decenni di esperienza nel campo delle aziende vitivinicole, ha coordinato il tavolo sullo sviluppo strategico ed il passaggio generazionale. Il quesito più rilevante oggi è come **conciliare il valore del modello familiare con prospettive internazionali**. "Innanzitutto ci vorrebbe un supporto governativo per avere sgravi fiscali affinché le aggregazioni (fusioni, scissioni…) possano avvenire con più agevolezza. La governance è il grande tema per essere competitivi: il passaggio generazionale è un catalizzatore dell'investimento e managerializzazione dell'impresa" ha detto l'avvocato.

Infine Massimo Tuzzi ha raccontato del valore fondante delle **risorse umane** nelle aziende del mondo del vino. "Ricordo anni fa in cui reduce da esperienze all'estero guardavo all'Italia e mi rendevo conto di quanto le risorse umane andassero messe al centro. Oggi nel mio ruolo manageriale pongo attenzione estrema a questa tematica. Il tavolo di lavoro è stata un'occasione importante per ragionare con i colleghi in modo trasversale e concreto su diversi argomenti a cui abbiamo avanzato delle proposte risolutive".

Vision 2030 è un progetto aperto a tutta la filiera vitivinicola e si propone, in questa direzione, di stimolare tutti i diversi segmenti del comparto ad elaborare una propria riflessione sia sullo stato dell'arte del settore sia sulle possibili soluzioni in grado di poter capitalizzare al meglio le potenzialità del sistema vino Italia.

Verrà pubblicato entro la fine dell'anno un Positioning Paper, un Manifesto a disposizione della filiera del vino italiano.

C'è sempre tempo per guardare al futuro.