

Accordini: il nostro successo? Sinergia, non competizione

scritto da Emanuele Fiorio | 11 Aprile 2022



Quando si parla di cooperazione e squadra non si può non fare riferimento a The Wine Net, prima rete in Italia in grado di riunire 7 cooperative di 6 Regioni differenti da Nord a Sud. Quali sono gli obiettivi condivisi?

Innanzitutto nella nostra squadra ci sono vari players che hanno caratteristiche diverse, sinergiche e non competitive. Possiamo offrire un portfolio di prodotti molto ampio (dai prodotti entry-level ai premium), tutte le nostre cantine cooperative hanno una lunga storia nel mondo dell'imbottigliato.

Vogliamo comunicare la filiera corta e servire direttamente i consumatori perché chi compra da noi, compra da più di 4000 viticoltori.

Le cooperative fino al 2000 avevano sofferto, dato che gli

veniva assegnato un ruolo prettamente di secondo livello come fornitori di vino sfuso, oggi siamo imbottigliamenti e ci occupiamo di tutta la filiera.

La cosa più importante è che gestiamo direttamente i vigneti, cosa che le aziende commerciali non fanno. Questa è garanzia di qualità.

Poi ci occupiamo della vinificazione e della commercializzazione, fino agli anni 2000 le cooperative non si occupavano di questi aspetti. Oggi lavoriamo con denominazioni prestigiose come Amarone, Barbaresco e Morellino di Scansano.

Fare rete e mantenere questo legame in Italia è un traguardo notevole, vista la conclamata frammentazione del nostro tessuto produttivo. Quali sono i fattori che tengono assieme le diverse realtà di The Wine Net?

Il punto di unione sono le persone, le sinergie tra le aziende sono frutto di elementi che nascono dalle persone. Ad esempio, ci scambiamo gli importatori, tutto questo rende il sistema molto efficiente riducendo i costi e dando molte soddisfazioni alle aziende.

Durante il Vinitaly abbiamo organizzato una serata, saranno presenti gli importatori, l'obiettivo è scambiare competenze ed opportunità tra le varie aziende: non c'è concorrenza e questo viene apprezzato molto anche dagli importatori. Siamo passati da rete di imprese a soggetto d'impresa (società) ed il primo risultato raggiunto è stato quello di creare un marketplace congiunto, in cui ognuna delle 7 cooperative ha inserito 20 referenze (140 in tutto). Le 7 cooperative di The Wine Net hanno avuto uno sguardo avanguardista ed il consumatore ora ha una grande opportunità di scelta anche online.

Vi definite custodi dei territori che rappresentate, ma come si concretizza questa premessa?

Siamo custodi del territorio, difendiamo i nostri viticoltori

oltre a fare business. L'obiettivo è garantire profitto ai nostri viticoltori perché altrimenti sarebbero vittime delle aziende commerciali.

Li abbiamo aiutati attraverso investimenti che hanno permesso di sistemare terrazzamenti, vigneti, strade. Sono tutti investimenti che ricadono sul territorio e migliorano intere zone.

In Valpolicella, ad esempio, la nostra cooperativa fornisce tecnici viticoli, si occupa di formazione (patentini professionali), facciamo acquisti collettivi.

La superficie media delle aziende in Valpolicella è 3,5 ettari, molti viticoltori da soli non potrebbero competere ma, entrando nella cooperativa, possono garantirsi le stesse competenze professionali delle grandi aziende.