

Aldo Franchi, Cesare Barbero e Daniele Accordini: gli uomini del cambiamento nel mondo delle cooperative italiane

scritto da Agnese Ceschi | 22 Luglio 2017



Perché questo progetto è importante per la tua realtà produttiva?

ALDO FRANCHI, direttore generale di Cantina Produttori di Valdobbiadene – Val D'Oca:

perché il lavoro di più aziende permette alcune importanti sinergie, come la promozione dei marchi di ogni azienda presso i punti di vendita aziendali dei partners e l'ottimizzazione dei costi dell'attività di internazionalizzazione. Ciò rende possibile una condivisione di risorse umane e di informazioni rappresentando in questo modo un paniere di prodotti e territori, più che un singolo prodotto o territorio.

CESARE BARBERO, direttore generale di Cantina Pertinace:

ritengo questo progetto importante perché è teso a valorizzare il mondo cooperativistico di qualità, cercando di promuoverne le caratteristiche e le peculiarità uniche all'interno del mondo vitivinicolo. Si cerca di comunicare all'operatore (grossista, importatore, distributore, enoteca...) che essere una cooperativa è un valore aggiunto ed una garanzia di serietà e qualità.

DANIELE ACCORDINI, direttore generale di Cantina Valpolicella Negrar:

questo progetto è importante perché sarà la chiave per dare maggior sinergia, visibilità e concretezza al nostro progetto commerciale. Io sono fermamente convinto che insieme si può fare di più e meglio.

Puoi descrivere in poche righe la tua realtà produttiva?

A. F.:

la Cantina Produttori di Valdobbiadene è stata costituita nel 1952 grazie all'iniziativa di un manipolo di viticoltori e ad oggi sono circa 600 i soci che condividono questo progetto aziendale così importante. Inserita nella fascia collinare fra Asolo e Conegliano in 959 ettari vitati, raccoglie e trasforma annualmente circa 15.000 tonnellate d'uva. Il 90% di quest'ultima è rappresentata dalla varietà Glera, vitigno a bacca bianca, idonea alla produzione dei vini Valdobbiadene Prosecco Superiore DOP, Asolo DOP e Prosecco DOP.

C. B.:

la cantina Pertinace è una cooperativa nata nel 1973 all'interno della zona di produzione del Barbaresco. Attualmente conta 17 soci e circa un centinaio di ettari vitati. Il Barbaresco è il vino cardine ma negli ultimi anni hanno iniziato ad imporsi anche i vini di consumo più semplice come il Dolcetto d'Alba e il Barbera d'Alba. La produzione totale è di circa 700.000 bottiglie all'anno, ottenute seguendo canoni tradizionali e classici di vinificazione ed invecchiamento ad esclusione del barrique.

D. A.:

Cantina Valpolicella Negrar è la realtà cooperativa nata nel 1933 dove è nato il nome Amarone! È impostata su un progetto di qualità denominato Domini Veneti nato nel 1989! Ad essa appartiene un patrimonio territoriale e umano rappresentato da 700 ettari di vigneto, distribuiti in diverse zone della Valpolicella – soprattutto collinari – coltivati da 230 soci, seguiti quotidianamente da uno staff di professionisti interno all'azienda. L'attuale produzione è ottenuta da oltre 90.000 quintali di uva mediamente conferita, per una capacità di cantinamento pari a 160.000 ettolitri. Amarone, Recioto, Ripasso, Valpolicella Classico e vini di altre zone veronesi a Denominazione di Origine Controllata sono prodotti nelle linee Cantina di Negrar, Le Preare e Domini Veneti.

Quali sono, a tuo avviso e secondo la tua esperienza, i mercati mondiali più interessanti oggi?

A. F.:

Sul fronte Prosecco il mercato nord-americano sta rivelando una crescita con prezzi sostanzialmente buoni. Anche la Russia si sta rivelando in buona ripresa, come anche i mercati del Far East dove lo stile di vita si sta avvicinando sempre più a quello occidentale.

C. B.:

Gli Stati Uniti resta per noi un mercato di riferimento dove stiamo puntando fortemente e in cui cercheremo di raddoppiare le nostre quote nel giro dei prossimi tre anni. L'Europa credo che per noi possa ancora crescere, soprattutto per quanto riguarda la zona tedesca. Sicuramente poi un mercato sul quale puntare ed investire è quello asiatico in generale e cinese più nel particolare in cui sarà importante muoversi insieme.

D. A.:

Per i nostri vini i mercati maturi sono un obiettivo primario. Dunque Usa e Canada, che sta dimostrando di apprezzare molto soprattutto i vini del Veneto. Per i vini rossi poi non

possiamo non considerare i mercati nordeuropei. Tra i mercati invece più innovativi e del futuro vedo la Cina e il Vietnam.

Qual è la cosa/caratteristica che invidi agli altri due direttori?

A. F.:

Invidio la più giovane età! Di entrambi ammiro la pacatezza, la determinazione e la buona visione di scenari futuri.

C. B.:

A Daniele e Aldo, oltre alle fantastiche organizzazioni aziendali, invidio sicuramente le loro capacità manageriali e il loro saper vedere il mercato in prospettiva.

D. A.:

I valori che apprezzo di più in Cesare sono il suo grande amore per la sua terra ed il vigneto unito alla sua semplicità; mentre in Aldo apprezzo la dinamicità e la coerenza nelle azioni.

<http://www.thewinenet.com>