

Come costruire la nuova classe dirigente del vino italiano

scritto da Fabio Piccoli | 23 Novembre 2018



Abbiamo scelto un sottotitolo ambizioso, “Come costruire la nuova classe dirigente del vino italiano”, al nuovo libro che presenteremo in anteprima la prossima settimana al Forum Wine2Wine di Verona (nell’ambito del seminario organizzato in collaborazione con l’Associazione Donne del Vino, dal titolo: “Che manager del vino sei?”, in programma il 26 novembre alle ore 16.45).

Siamo partiti, insieme a Fabio Tavazzani che ormai da numerosi anni ci segue nelle attività formative a manager ed imprenditori del vino italiani, dall’analisi che è già racchiusa nel titolo del libro: “Essere imprenditori del vino oggi”.

In quell’oggi si racchiude gran parte delle problematiche e delle opportunità per gli imprenditori del vino italiani.

Oggi, infatti, per un imprenditore del vino significa prendere atto che “la crisi” di quest’ultimo decennio non è stato un fenomeno congiunturale bensì una modifica strutturale e profonda dei mercati. Da qui anche la constatazione che l’impresa vitivinicola non può più essere gestita attraverso l’intuito ma serve una nuova organizzazione ” più strutturata

” e una gestione imprenditoriale differente.

Oggi possiamo affermare, senza timori di essere smentiti ,che siamo entrati nell’era moderna del vino e di conseguenza nell’era dove la gestione delle imprese vitienologiche non può che essere altamente professionale.

Da questa consapevolezza nasce il nostro libro che, come è nel nostro stile, vuole essere uno strumento molto operativo, concreto, frutto del nostro costante lavoro con le aziende, “sulla strada”.

Il nostro manuale si apre con un breve test per consentire agli imprenditori, ma anche ai manager del vino con responsabilità di gestione aziendale, di capire il loro attuale livello di imprenditorialità.

Il test è racchiuso in 7 domande, da un lato semplici ma dall’altro anche molto complesse perché obbligano gli imprenditori a “smascherarsi”, a capire quanto oggi sono pronti e adeguati alle incredibili rivoluzioni di questi ultimi anni:

- Siamo in grado di definire i nostri compiti (e le relative responsabilità)?
- Siamo in grado di avere una vision della nostra azienda?
- Siamo in grado di definire i compiti dei nostri collaboratori (e sappiamo monitorarli)?
- Siamo in grado di capire in profondità l’ambito in cui la nostra azienda è coinvolta?
- Siamo in grado di monitorare i nostri risultati?
- Siamo in grado di tradurre (in strategie e azioni) le informazioni che raccogliamo?
- Siamo in grado di definire il livello di personalità (riconoscibilità) dei nostri vini?

Sette domande alle quali nelle pagine seguenti del libro cerchiamo di dare risposta, partendo spesso dagli errori più comuni della nostra imprenditoria vitivinicola.

Ma il nostro non vuole essere un libro di “denuncia” sui limiti attuali degli imprenditori del vino italiani, bensì un supporto molto concreto da un lato per aumentare la consapevolezza sulle problematiche attuali ma dall’altro anche

dare suggerimenti per migliorare la propria attività gestionale sotto tutti i profili.

Il futuro del nostro vino, infatti, passerà inevitabilmente dalla nostra capacità di crescita imprenditoriale. Dopo decenni di sforzi sul fronte della qualificazione del prodotto oggi la sfida deve concentrarsi maggiormente sulla crescita professionale, sulle competenze, sulla capacità di diventare imprenditori professionisti.

Non è più ammessa nessuna forma di diletterismo, la passione e l'intuito possono essere ottimi valori aggiunti ma non più sufficienti a certificare la bontà di un imprenditore o di un manager.

Noi anche con questo libro vogliamo proseguire nel nostro sforzo di accompagnare le donne e gli uomini del vino in questa crescita professionale.

È' la nostra mission oggi più importante per dare un nostro contributo concreto alla crescita del vino italiano.

Per prenotare la copia del libro scrivi a redazione@winemeridian.com