

Diventare imprenditori del vino consapevoli

scritto da Fabio Piccoli | 9 Gennaio 2018



Ormai il tempo corre e tra meno di un mese, esattamente l'8 febbraio, parte la prima edizione del nostro Wine Campus Imprenditori, un percorso formativo appositamente ideato per gli imprenditori del vino.

Oggi non può essere più solo l'intuito a guidare le scelte imprenditoriali in un comparto sempre più complesso come quello vitienologico. Diventare un imprenditore del vino moderno, evoluto, significa essere consapevoli delle vostre responsabilità rispetto all'azienda, del vostro compito rispetto ai collaboratori, del vostro ruolo di gestione dell'impresa, del vostro impegno sia sul fronte produttivo ma anche su quello del mercato.

Wine Campus, pertanto, è un progetto formativo che si può definire come un percorso di "consapevolezza" studiato per gli imprenditori del vino italiani.

Un percorso di 8 tappe durante le quali raggiungere un livello di consapevolezza rispetto ai seguenti aspetti:

- 1 – Il vostro ruolo di imprenditore del vino
- 2 – Il reale stato di salute e le potenzialità della vostra azienda
- 3 – Il comparto in cui operate
- 4 – Il mercato (i) in cui agite
- 5 – Gli strumenti di marketing e di comunicazione di cui

potete disporre

6 – L'importanza e la gestione delle risorse umane

7 – Come diventare credibili sul fronte della sostenibilità

8 – Gli strumenti di finanziamento che avete a disposizione.

Per essere imprenditori consapevoli è essenziale saper misurare il reale stato di salute della propria azienda, per poter pianificare adeguate strategie produttive e commerciali. Avere una precisa consapevolezza su come monitorare i propri costi ma anche le reali performance aziendali è essenziale oggi per evitare di andare fuori rotta.

Ma è altresì fondamentale conoscere fino in fondo le potenzialità dell'azienda al fine di consentirle di sfruttare completamente le diverse opportunità.

Come pure risulta sempre più importante oggi conoscere perfettamente il comparto in cui si opera. Conoscere i diversi modelli produttivi e come si evolvono; conoscere i propri competitor e quali strategie adottano; conoscere le norme e le politiche che regolano il settore; conoscere le strutture che vi possono supportare (Consorzi, organizzazioni di categoria, reti di impresa, ecc.).

L'imprenditore del vino che non è completamente consapevole del mercato, dei mercati in cui agisce non può essere in grado di fare scelte adeguate, capaci di garantire i risultati migliori. Conoscere, comprendere i mercati del vino oggi è uno degli elementi basilari per poter garantire la competitività alla propria impresa. Comprendere i mercati significa essere anche in grado di "tradurre i numeri" in strategie concrete; significa imparare a presidiare al meglio i mercati in cui si è presenti e di affrontare i nuovi con gli strumenti adeguati. Sono molti oggi gli strumenti che avete a disposizione per affrontare al meglio i mercati, per comunicare in maniera adeguata la vostra impresa e i vostri prodotti.

Ma c'è solo un modo per poterli sfruttare nella modalità più adeguata, conoscerli perfettamente. Solo così potrete anche delegare in maniera corretta alcuni ruoli a vostri

collaboratori, a consulenti senza “subire” la loro competenza ma potendola invece “accompagnare” nel modo migliore per la vostra azienda.

In tanti anni di concentrazione esclusiva sul prodotto ci si è dimenticati che il fattore chiave di sviluppo e competitività delle vostre imprese è legato alle risorse umane. Saper scegliere le risorse umane in maniera adeguata, metterle nelle condizioni di agire al meglio, costruire una squadra affiatata (piccola o grande) di professionisti significa avere tutti i presupposti indispensabile per il successo delle vostre imprese.

Del “doman vi è un'unica certezza”, sarà “sostenibile”. Quindi la domanda per gli imprenditori del vino di oggi non è se scegliere o meno la strada della sostenibilità ma fare di questa scelta uno strumento per migliorare la propria produzione e, soprattutto, per renderla più credibile e competitiva sui mercati.

Sono molti gli strumenti di finanziamento che avete a disposizione ma dovete conoscerli bene. Non delegate sempre questa competenza agli altri, ma diventate consapevoli di quante opportunità avete per finanziare al meglio le vostre imprese e le vostre strategie. Dall'ocm alle reti di impresa, e tante altre opportunità per rendervi più solidi sul fronte finanziario e di gestione dei mercati.

Per informazioni: redazione@winemeridian.com