Evento Vi.V.O. Cantine: modello di cooperazione di successo, “Forti nella qualità, autorevoli nella gestione”

scritto da Emanuele Fiorio | 27 Ottobre 2023



“Forti nella qualità, autorevoli nella gestione”, questo il titolo dell’incontro di **mercoledì 25 ottobre 2023 ore 15:00,** organizzato da Vi.V.O. Cantine **presso la sede di** Vigna Dogarina **in Via Arzeri n. 35, località Campo di Pietra a Salgareda (TV).** Questo incontro ha rappresentato un’opportunità per conoscere in dettaglio il modello di cooperazione vinicola di successo di Vi.V.O. Cantine, attraverso le testimonianze dirette dei protagonisti dell’azienda.

È stata l’occasione per illustrare il **modello cooperativo di**

Vi.V.O. attraverso le testimonianze dirette **del Presidente di Vi.V.O. Cantine, Prof. Corrado Giacomini, dell'AD Franco Passador e del Direttore Generale di** Bosco Viticultori**, Paolo Lasagni.**

Il convegno moderato da **Fabio Piccoli**, Direttore Responsabile di Wine Meridian, ha visto le **partecipazioni speciali di Luca Castagnetti,** socio fondatore di Studio Impresa e di **Filippo Bartolotta,** noto giornalista, sommelier e *wine educator* che ha presentato **la nuova linea Prà dei Dogi** e condotto una Masterclass dedicata alla linea Prà dei Dogi (Prosecco, Merlot e Pinot Grigio), Manzoni e Carmenere di Vigna Dogarina e Raboso Arzeri di Vivo.

Il modello di cooperazione di Vi.V.O. Cantine ha permesso all'azienda di raggiungere nel 2022 una **crescita eccezionale del fatturato (41,6%)**, grazie alla fiducia dei soci, all'incremento delle superfici e dei conferimenti e agli investimenti in innovazioni 4.0.

In apertura il **Prof. Corrado Giacomini** ha illustrato la visione e il successo del modello di cooperazione di Vi.V.O. Cantine. Ha posto l'accento sull'obiettivo principale dell'azienda: creare valore e posizionamento di mercato attraverso **l'efficienza aziendale**. Ha sottolineato **l'incremento delle superfici e dei conferimenti, la diversificazione dei canali di vendita, gli investimenti in innovazioni e l'importanza della fiducia dei soci** come principali motori della crescita eccezionale di questo gruppo cooperativo: "L'aumento della dimensione e la differenziazione dei canali di vendita sono stati raggiunti. E i nostri soci hanno fiducia in noi. Sul mercato la cooperazione vende un prodotto ottimo ed è ciò che i consumatori vogliono. Questi risultati ci danno ragione, proseguiremo in questa direzione".

L'AD Franco Passador ha enfatizzato l'importanza degli investimenti del Gruppo Vi.V.O. Cantine negli ambiti **dell'efficientamento energetico, della riduzione dell'impatto**

ambientale, della diversificazione produttiva e dell'innovazione tecnologica per la trasformazione e conservazione del prodotto: "Siamo convinti che per mantenere questi standard, ci sia la necessità di investire in innovazione. Negli ultimi 5 anni abbiamo investito circa 20 milioni di euro in tecnologie di trasformazione e conservazione del prodotto. Abbiamo ben 8 stabilimenti, anziché selezionarne alcuni, ci siamo posti l'obiettivo di investire su ciascuno, per farli crescere tutti".

Paolo Lasagni, Direttore Generale di Bosco Viticultori (cantina di imbottigliamento, realtà strategica per promuovere la commercializzazione dei vini del Gruppo Vi.V.O. Cantine in Italia e nel Mondo) ha messo in evidenza la **vocazione internazionale dell'azienda** che esporta l'80% delle bottiglie prodotte in oltre 30 mercati globali: "Qual è il messaggio? **Il fatto di essere presenti in più mercati ci permette di avere una visione globale**, questo ci consente di monitorare direttamente le evoluzioni della domanda e verificare le strategie dei competitor. Il posizionamento di determinati prodotti si basa su queste valutazioni e sulla nostra dimensione internazionale".

Negli ultimi 9 anni il fatturato di Bosco Viticultori è cresciuto a tripla cifra (+157%), passando dai 36,6 milioni di euro del 2014/15 ai 94,2 milioni del 2022/23. I principali mercati sono Italia, UK, USA, Francia e Belgio.

Luca Castagnetti, socio fondatore di Studio Impresa ha presentato dati e statistiche del settore vinicolo, mettendo in evidenza le sfide attuali del mercato, inclusa la flessione generale delle vendite. Ha sottolineato **l'importanza dell'organizzazione aziendale e della gestione del valore** come elementi centrali per il successo futuro delle aziende cooperative.

"Il Gruppo Vi.V.O. Cantine è stato capace di mantenere in equilibrio due aspetti, da una parte la difesa della

redditività dei soci, dall'altra lo sviluppo dell'azienda-cantina. Il rapporto tra PFN (posizione finanziaria netta) ed Ebitda (margine operativo lordo) riflette valori migliori della media delle cooperative (1,92 vs 3,35). Questo rapporto esprime il livello di indebitamento di una azienda rispetto alla sua capacità di generare flusso di cassa. In sostanza il Gruppo Vi.V.O. Cantine è finanziariamente sano ed **il suo modello risulta vincente per capacità di creare valore a servizio sia del socio conferente che dell'azienda-cantina".**

Filippo Bartolotta, giornalista, sommelier e *wine educator* ha condiviso la sua expertise presentando la nuova linea Prà dei Dogi e conducendo una Masterclass dedicata ad alcuni vini emblematici della gamma di Bosco Viticultori, Vigna Dogarina e Vivo: "Spesso i media si innamorano di storie particolari, di personaggi *sui generis* e di piccole realtà artigianali, mettendo in secondo piano l'importanza centrale delle comunità. **Qui siamo di fronte ad una vera comunità composta di circa 2.000 soci.** È fondamentale comprendere a fondo la rilevanza di una realtà cooperativa così complessa e stratificata. I suoi vini dimostrano un atteggiamento trasparente, non hanno usato scorciatoie, non sono state utilizzate chips o barrique per l'affinamento. Cosa significa questo? Significa che o si porta a casa una certa qualità oppure non si sopravvive. **Il concetto di *menos es mas* ha ispirato le scelte di Vi.V.O. Cantine e queste scelte si riflettono egregiamente nei vini".**

L'evento del Gruppo Vi.V.O. Cantine ha dimostrato che **la cooperazione vinicola può essere sinonimo di eccellenza e efficienza**, sfatando i pregiudizi sul modello cooperativo e dimostrando la capacità di prosperare in un mercato complesso.

In chiusura l'AD Passador ha precisato orientamenti e prospettive aziendali a breve: "Uno dei nostri obiettivi futuri riguarda la **volontà di mantenere alti livelli di qualità e complessità, diminuendo al contempo la gradazione alcolica** dei nostri vini e guidando la trasformazione

attraverso l’uso ottimale della fisica”

L’azienda cooperativa è determinata a mantenere questa direzione e a presidiare i mercati con prodotti di alta qualità, rimanendo sempre attenta alle esigenze dei consumatori e agli sviluppi del settore vinicolo.

