

Vision 2030: Identità, M&A e gestione del potenziale produttivo

scritto da Emanuele Fiorio | 21 Dicembre 2021



Si è tenuto il 15 dicembre nell'Auditorium Verdi del Centro Congressi di VeronaFiere la presentazione del **documento finale di Vision 2030**.

Un progetto che vuole rappresentare un contributo allo sviluppo di un piano strategico per tutto il sistema vitivinicolo italiano, inclusivo ed aperto a tutti i soggetti che vogliano fornire contributi, riflessioni e soluzioni in grado di fare emergere i bisogni concreti del settore.

Gli obiettivi sono molteplici ma alla base c'è la **forte esigenza condivisa di fornire risposte concrete ed in linea con i reali fabbisogni delle imprese e dei mercati**.

Vision 2030 significa **aggregazione, collaborazione e visione d'insieme per contrastare la radicata frammentazione del tessuto produttivo italiano e per garantire la competitività**

del sistema vino Italia anche nel prossimo futuro. **Un progetto che nasce dalla base produttiva**, da manager e imprenditori della filiera vitivinicola che hanno voluto aprirsi al dibattito ed all'incontro di istanze eterogenee per giungere insieme ad azioni utili, efficaci, concertate e di pratica attuazione.

Le parole di **Ettore Nicoletto, CEO di Angelini Wines & Estates e coordinatore di Vision 2030** sono emblematiche: "Il mondo del vino si interroga su quelle che sono le prospettive future, Vision 2030 è un progetto nato durante la pandemia, una iniziativa partita da diverse realtà, anche cooperative, tra le più importanti del panorama produttivo italiano, un progetto quindi ben rappresentativo dell'eterogeneità e della segmentazione del settore.

Un tavolo aperto, denso di elementi di riflessione, per coloro che vorranno avvicinarsi a questo progetto.

PRIMA TAVOLA ROTONDA

La prima tavola rotonda di Vision 2030, moderata dall'ottimo **Giorgio dell'Orefice** (giornalista de Il Sole 24 Ore), ha visto protagonisti **Ettore Nicoletto** (CEO di Angelini Wines & Estates), **Roberta Crivellaro** (Managing Partner, Studio Legale Withers) e **Marco Nannetti** (Presidente Gruppo Cevico). Le **tematiche affrontate** sono state rispettivamente:

- Identità e posizionamento – Ettore Nicoletto
- Sviluppo strategico struttura industria vinicola e M&A – Roberta Crivellaro
- Equilibrio domanda/offerta vino (gestione del potenziale produttivo) – Marco Nannetti

Identità e posizionamento – Ettore Nicoletto

"La sfida del valore è un tema enorme che stiamo affrontando a livello associativo, a livello di "think tank". Abbiamo visto che questo gap valoriale con i francesi permane, come permangono le criticità legate alla distribuzione del business, nel senso che tendiamo ad insistere sempre sugli

stessi modelli di business. Se va forte una denominazione ci affolliamo su quel business senza capire che la nostra forza sta nella valorizzazione della varietà.

Due degli argomenti su cui ci siamo concentrati riguardano l'identità e il posizionamento, in tanti notano che quando andiamo all'estero, non riusciamo a caratterizzare una identità comune del vino italiano. ICE, Camera di Commercio e diversi consorzi si sono sforzati di individuare strategie e messaggi comuni ma non si è giunti ad una conclusione efficace.

Riteniamo che l'abbinamento cibo-vino possa essere il catalizzatore, il messaggio che può spingere e accomunare il mondo del vino si lega a questa parola che abbiamo individuato: food-friendliness.

La Dieta Mediterranea è un fortissimo pilastro culturale a cui si lega il vino e pensiamo che, nel confronto con altri stili provenienti da altre regioni produttive, il vino italiano abbia un vantaggio nell'abbinamento enogastronomico.

Il vino italiano nel 2030 sarà:

- food-friendly,
- catalizzatore di socialità,
- sostenibile (siamo più avanti rispetto agli altri distretti vinicoli europei),
- meno frammentato, anche se siamo consapevoli che ci vorrà molto tempo perché si avvii un profondo processo di aggregazione.
- capace di valorizzare le PMI, il savoir-faire e l'artigianalità che sono peculiari del nostro tessuto produttivo".

Le **azioni concrete** proposte riguardano:

- la definizione di una gerarchia di valori legati al "made in Italy" enologico;
- l'individuazione, all'interno di questi valori, di un fattore maggiormente distintivo, ovvero l'abbinamento

enogastronomico, la “food-friendliness”;

- la promozione del cambiamento: da una produzione concentrata su rese eccessive ad una volta totalmente all'eccellenza qualitativa;
- il sostegno allo sviluppo di osservatori in grado di indirizzare le strategie di promozione in coerenza con i trend di mercato e le aspettative dei consumatori (soprattutto le giovani generazioni);
- lo stimolo all'aggregazione delle imprese per dare una risposta concreta alla cronica frammentazione del nostro tessuto produttivo.

Sviluppo strategico struttura industria vinicola e M&A – Roberta Crivellaro

“Noi abbiamo fatto una fotografia del presente, l'incentivo fiscale è una delle leve per stimolare l'aggregazione. Il Governo nella Legge di Bilancio 2021 in questa direzione ha lanciato il “Bonus aggregazioni”, questo è un driver molto importante.

Dove investe la finanza nel vino? Si è capito che hanno investito in società “asset light” cioè gli imbottiglieri.

C'è anche un'altra questione fondamentale, il ricambio generazionale.

Tante realtà devono ancora affrontare il passaggio generazionale, la ristrutturazione deve tenere presente questo dato.

Nel settore agroalimentare come in quello del vino, il tema principale è quello dell'unitarietà del patrimonio, per evitare la diaspora. Il passaggio generazionale deve essere motivo di ammodernamento del processo di M&A (Mergers and Acquisitions).

Un altro elemento è che non tutte le imprese possono aggregarsi.

Ci sono 3 linee principali su cui i finanziatori stanno concentrando gli investimenti:

1. aggregazione tra player simili

2. società asset light
3. trophy asset oriented

Ci siamo molto interrogati sulle quotazione in Borsa, in questo tavolo non è emerso un grande appetito per la Borsa. I dati di qualche operazione recente spingono a rivedere questo approccio, ma questo aspetto vorrei fosse condiviso con la tavola rotonda”.

Le **azioni concrete** proposte:

- incentivi e agevolazioni fiscali in grado di stimolare processi di aggregazione aziendale, realizzati attraverso fusioni o conferimenti;
- incentivi fiscali ulteriori legati ad operazioni di M&A tra produttori che abbiano un significativo impatto ambientale;
- favorire l'ingresso dei fondi di private equity nel capitale sociale di target di settore;
- costituzione di fondi immobiliari anche con l'intervento di enti pubblici che già promuovono e sostengono progetti di finanza dedicati allo sviluppo agricolo;
- incentivare l'accelerazione del passaggio generazionale all'interno delle imprese familiari del vino italiano;
- sviluppo di prodotti finanziari di supporto alle imprese vinicole più sofisticati della classica ipoteca su terreni ed immobili, quali collaterali sul solo magazzino, il pegno non possessorio o il floating charge.

Equilibrio domanda/offerta vino (gestione del potenziale produttivo) – Marco Nannetti

“L'internazionalizzazione dei mercati è l'unica via percorribile per mantenere un equilibrio tra domanda ed offerta del mercato. Ritengo che la strada migliore sia quella di investire sulla promozione più che puntare alla riduzione della produzione.

Sul fronte del governo dell'offerta gli esempi di

Valpolicella, Lugana, Pinot Grigio e Prosecco credo siano positivi, bisogna preservare un corretto rapporto tra domanda ed offerta senza deprimere i prezzi all'origine e senza gravare sulle tasche del consumatore finale.

Avere il governo del dato è alla base dello sviluppo, crediamo che sia un asset da valorizzare.

Un aspetto molto importante riguarda i controlli sulla filiera che non devono essere solo relativi alle analisi fisico-chimiche, ma anche a banche dati isotopiche e tecniche di "wine profile". Ciò significa capitalizzare in modo serio il nostro patrimonio vinicolo".

Le **azioni concrete** proposte:

- prolungamento blocco nuovi impianti vitati al 2040;
- rafforzamento della piattaforma Sian per la telematizzazione dei registri;
- definizione condivisa delle "rese ad ettaro": 30t/ha per vini generici (con deroghe provinciali/territoriali credibili a 40 t/ha); 40 t/ha per vini varietali (30 t/ha senza deroga territoriale);
- consolidare l'Ocm Vino, in particolare sul fronte della promozione Paesi terzi e ristrutturazione degli impianti viticoli;
- introdurre nuove tecnologie (già a disposizione) nei processi di certificazione dei vini Dop (banche dati isotopie, wine profile, genoma editing, ecc.). Da valutare anche introduzione dell'autocertificazione iniziale di enologo abilitato; auspicabile rafforzamento controlli "a scaffale".

Il documento finale di Vision 2030 è scaricabile a questo link: <https://www.vision2030.wine/>