

Vision 2030: Sviluppo strategico

scritto da Emanuele Fiorio | 7 Gennaio 2022



Un progetto partito come un semplice momento di confronto costruttivo ma che si è sviluppato oltre le aspettative degli stessi promotori grazie al **contributo di chi vive nelle aziende e nelle cooperative** le dinamiche, le opportunità e le sfide di tutti i giorni.

[Vision 2030](#) vuole fortemente condividere un **approccio propositivo, concreto e sistemico**, in grado di prendere in esame le aree di debolezza, di miglioramento, opportunità e minacce per giungere a delineare ed illustrare azioni risolutive credibili e praticabili.

In questa ottica sono stati definiti **sei diversi gruppi di lavoro** allo scopo di analizzare (attraverso il contributo tecnico – scientifico di Nomisma Wine Monitor) i sei

principali scenari che caratterizzano il settore vitivinicolo italiano:

1. Equilibrio tra domanda e offerta (gestione del potenziale produttivo),
2. Identità e posizionamento,
3. Comunicazione,
4. Enoturismo,
5. Sviluppo strategico struttura industria vinicola e M&A,
6. Formazione e competenze delle risorse umane.

Ognuno dei 6 tavoli di lavoro ha identificato azioni concrete definite sulla base dei risultati delle analisi Swot.

In sei articoli dedicati, andremo ad illustrare e condividere con i nostri lettori le proposte di azioni concrete che ognuno dei tavoli di lavoro ha definito, con l'intento di avere una panoramica precisa e dettagliata dei reali obiettivi progettuali di Vision 2030.

Il quinto tavolo si è concentrato sullo sviluppo strategico e strutturale dell'industria vinicola e sulle operazioni di acquisizione e/o fusione (M&A – Mergers and Acquisitions) per definire interventi correttivi in grado di capitalizzare meglio la straordinaria eterogeneità (frammentazione) del nostro settore vitivinicolo.

Tavolo 5: Sviluppo strategico

Le azioni proposte:

- Agevolazioni fiscali in grado di incentivare processi di aggregazione aziendale, realizzati attraverso fusioni o conferimenti,
- Favorire l'ingresso dei fondi di private equity nel capitale sociale, attraverso operazioni di scissione a fiscalità neutrale,
- 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 (riorganizzazione di società familiari con a capo holding o strutture equivalenti che garantiscano la governance familiare pur nella suddivisione del business in diverse realtà agricole e commerciali),
 - 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,
 - Evoluzione del modello di business al fine di renderlo più appetibile ad investitori e all'ingresso in Borsa.