

Società agricola “Vignalta”

PREMESSA

Il modello di business

La “Vignalta” è una società che produce vini di alta qualità nell’area DOC dei Colli Euganei, in provincia di Padova. Partendo dal concetto secondo cui “il vino è un sogno che il produttore deve perseguire” e dalla considerazione che in una zona collinare dove i costi di produzione sono più elevati, è necessario produrre vini in grado di sfruttare le caratteristiche del territorio e rendere remunerativa l’attività, l’azienda è stata la prima a produrre vini di qualità negli anni ’80, supportandoli con un’adeguata politica di marketing.

In quegli anni la produzione viticola dei Colli Euganei era tutt’altro che finalizzata a produrre qualità. Si produceva in elevate quantità un vino mediocre venduto a basso prezzo e il notevole potenziale viticolo rappresentato dai *terroir* collinari non era affatto valorizzato. Il vino dei Colli Euganei veniva venduto soprattutto agli alberghi della vicina zona termale a 900 lire alla bottiglia. La “Vignalta” decise invece di proporre un vino di qualità a 10.000 lire alla bottiglia. Si trattava di una specie di sfida, quasi una provocazione: era necessario far passare il concetto che in una zona collinare di pregio si devono produrre vini di qualità, che la qualità costa e che pertanto va pagata adeguatamente.

Nel corso degli anni altri hanno percorso questa strada e ora sui Colli Euganei vi sono una quindicina di aziende che producono vino di qualità e che dimostrano una costante crescita, mentre si trovano in difficoltà proprio le aziende che non vogliono abbandonare il mercato del basso prezzo.

L’azienda

Nome	Società agricola “Vignalta”
Localizzazione	Via Scalette 23 - Arquà Petrarca (PD)
Prodotti	Vini DOC Colli Euganei
Produzione annuale	circa 300.000 bottiglie
Dipendenti	16
Sito web	www.vignalta.it
Elementi innovativi	La prima azienda a produrre vini di qualità nei Colli Euganei

L’azienda nasce nel 1980 con l’impianto di 3 ettari di vigneto in un terreno di proprietà di Lucio Gomiero, un architetto con l’hobby per l’enologia, allo scopo di ottenere un buon vino da destinare sostanzialmente all’autoconsumo. Nel 1986 l’azienda si è allargata, acquisendo nuovi terreni, e ha iniziato a imbottigliare e ad affrontare il mercato. Nel 1994 è stata acquistata l’attuale cantina di Arquà (alimentata ad energia solare tramite pannelli fotovoltaici) che ha consentito all’azienda di ottenere significativi progressi sia quantitativamente che qualitativamente. Attualmente vengono lavorate le uve provenienti da una cinquantina di ettari in produzione, ubicati esclusivamente in collina. I vigneti, localizzati in quasi ognuno dei colli che compongono la denominazione, costituiscono una specie di rete. In parte sono di proprietà dei soci, in parte dell’azienda e laddove non sia stato possibile acquistarli si è stipulato un accordo con i proprietari: costoro mettono a disposizione il terreno e l’azienda si impegna a realizzare gli impianti e a gestirli. Attualmente l’azienda produce su 33 ettari di proprietà e su altri 20 ettari di cui è proprietaria solo del soprassuolo. Dal 1999 al 2002 sono stati impiantati e rinnovati vigneti su 35 ettari di proprietà dei soci, dell’azienda e di terzi, scegliendo i cloni e i portainnesti più adatti per produrre vini di qualità, e sono stati creati ex novo dei vini che sono dei veri e propri cru (Gemola, Arquà, Venda, ecc.) che hanno ottenuto importanti premi e riconoscimenti. Il fatturato annuo aziendale è pari 1,5 milioni di euro e negli ultimi 10 anni è raddoppiato. L’obiettivo per il 2011 è di realizzare una crescita di fatturato pari al 16-17%.

La leadership

Le sfide del mercato

L'azienda utilizza esclusivamente il canale distributivo ho.re.ca. perché considera inadeguati i prezzi imposti dalla GDO per un vino di qualità prodotto in collina, con costi più elevati e con rese inferiori rispetto alla pianura. Il 40% delle vendite sono realizzate in Italia e il 60% all'estero. I principali Paesi di destinazione sono Stati Uniti, Canada, Giappone, Cina, Nord Europa. Il vino viene venduto in Italia a distributori e all'estero a importatori, con i quali esiste un rapporto commerciale diretto e talvolta un affiancamento nella vendita. Partendo dalla constatazione che difficilmente si riesce a crescere in modo significativo dove si è già presenti, l'azienda sta cercando di penetrare nuovi mercati: Paesi baltici e Albania ma anche Paesi extraeuropei di recente apertura come il Vietnam.

Per quanto riguarda l'orientamento al mercato, la scelta è sempre stata quella di non creare vini appositamente per un tipo di consumatore o per compiacere la critica. Il mercato del vino è volubile e molto frammentato e per un'azienda di piccole-medie dimensioni non ha senso assecondarlo e inseguire le mode del consumatore. In un mercato di nicchia se il prodotto è valido si riesce comunque a collocarlo adeguatamente.

Come ha reagito l'azienda ai contraccolpi della crisi economica internazionale? Contrariamente ad altre aziende vitivinicole che si sono affrettate ad abbassare i prezzi, la scelta è stata quella di non ritoccare i listini di vendita, che negli ultimi 10 anni continuano a essere gli stessi¹, ma piuttosto quella di ripartire in modo diverso la produzione tra i diversi vini. E' stata aumentata la produzione dei vini di fascia media, utilizzando materiale solitamente destinato a vini di qualità più elevata, riducendo la quantità di bottiglie della gamma alta. In questo modo è aumentata la qualità sia della fascia media che della fascia alta (essendo stata quest'ultima ulteriormente "scremata") e il prodotto è stato collocato nel mercato senza difficoltà. E' chiaro che il fatturato complessivamente ne ha risentito, ma il listino e l'immagine sono stati salvaguardati e questo potrà tornare utile una volta superata la crisi.

Per quanto riguarda le attività di promozione, oltre alla partecipazione alle principali fiere mondiali e all'organizzazione di eventi di degustazioni, l'azienda possiede un punto vendita sui Colli Euganei a Luvigliano, aperto nel 1996 presso Villa Vescovi, che rappresenta un biglietto da visita importante, soprattutto nei confronti di enoturisti e gitanti che si recano sui Colli Euganei dalla vicina Padova e dalla zona termale.

Il socio fondatore Lucio Gomiero è proprietario anche di un'azienda orticola in California dedicata alla produzione di radicchio, dove vinifica piccole quantità di uve Syrah per produrre il vino "Monte Rey". La presenza di una base operativa negli USA è evidentemente funzionale a conferire una dimensione internazionale a Vignalta e a conoscere in modo approfondito e diretto le dinamiche del mercato nord americano.

L'impegno per la qualità

Sugli attuali 50 ettari di vigneto si raccolgono circa 3.000 q di uva, con una resa media di 60 q/ha, meno della metà della resa di pianura, mentre la produzione annua di vino è pari a 300.000 bottiglie. E' chiaro che con questi numeri è necessario riuscire a tenere elevati i prezzi garantendo una qualità assolutamente adeguata.

Una prima innovazione in tal senso fu rappresentata dalla scelta delle forme di allevamento con cui furono piantati i primi 3 ettari di vigneto. Si trattava di un impianto stretto "alla cappuccina" che era stato abbandonato da tempo in zona per fare spazio a sistemi di potatura e impianti più produttivi,

¹ I prezzi dei vini presso lo spaccio aziendale variano da un minimo di € 7,5 a un massimo di € 24.

tipici della pianura. Era una scelta in anticipo sui tempi perché oggi tutti piantano con queste forme di allevamento strette che garantiscono una migliore qualità dell'uva. Un altro elemento importante fu lo studio delle caratteristiche ambientali del territorio e la conseguente scelta dei *terroir* più idonei. Non avendo vincoli derivanti da proprietà familiari, l'azienda ha potuto infatti scegliere gli appezzamenti migliori in aree diverse (tra un vigneto e l'altro vi sono anche 20 km di distanza), cercando le esposizioni e le tipologie di terreno più adatte a produrre uva di qualità. La professionalità richiesta in campagna e in cantina sono assicurate dalla presenza di un esperto agronomo per la gestione dei vigneti e di un esperto enologo per le operazioni di vinificazione, oltre che dalle capacità tecniche e manageriali dei soci Lucio Gomiero, Graziano Cardin, Paolo Guzzo e di Luciano Salvagnin presidente della società Porto Felloni, azienda di proprietà della famiglia Salvagnin.

Come l'azienda si presenta

I Colli Euganei sono un gruppo di colline che sorgono isolate nella pianura veneta. Qualunque sia il modo in cui si arriva in Veneto, autostrada, aereo e mare, si può scorgere in lontananza il loro profilo caratteristico. Sin dall'antichità vi si è praticata la coltivazione della vite e dell'ulivo che qui trovano un ambiente ideale per la particolare natura del terreno e per il clima mite che nella parte a mezzogiorno è certamente di tipo mediterraneo, basti pensare che tra le piante spontanee si trovano vari tipi di orchidee, ginestre e persino una varietà indigena di fico d'india.

Le eruzioni che li hanno generati avvennero circa trenta milioni di anni fa, facendoli emergere dal fondo del mare che allora occupava tutta l'area della pianura padana. Da queste eruzioni si sono formate due tipi di colline con terreni completamente differenti, gli uni caratterizzati da terreno sciolto, derivante dalla disgregazione della roccia lavica e generalmente ricoperti da una vegetazione rigogliosa, gli altri aridi e brulli, ricoperti da marne o da scaglie calcaree.

Questa ricchezza di terreni diversi si traduce nella preziosa opportunità di coltivare le diverse varietà di vite nelle condizioni che ne esprimono al meglio il carattere.

Questa opportunità ha costituito l'obiettivo perseguito in Vignalta sin dalla sua origine, all'inizio in modo empirico e poi avvalendosi di strumenti scientifici quali mappe geologiche, analisi fogliari delle viti ed analisi dei vini prodotti. Questo lavoro di ricerca ha portato alla valorizzazione di vari "cru" tra cui primeggia il vigneto di Monte Gemola.

Possiamo vantare di essere stati pionieri nel piantare vigneti ad alta densità sui Colli Euganei, sino a raggiungere i circa 55 ettari attuali in produzione.

Dal 1994 Vignalta vinifica nella nuova cantina di Arquà Petrarca, completamente scavata nella roccia che consente un ottimale affinamento dei vini in botti di rovere.

testo tratto dal sito: www.vignalta.it

La cultura aziendale e la formazione

La società agricola "Vignalta" è composta da 4 soci che si occupano in prima persona della gestione dei vari settori dell'azienda.

In azienda vi sono 16 dipendenti impiegati in campagna, cantina e amministrazione. Il livello di scolarità è elevato: tutti sono diplomati o laureati. Non vi sono consulenti esterni. Il personale viene costantemente formato, soprattutto per gli aspetti enologici e di marketing.

La gestione amministrativa, agronomica ed enologica è interamente informatizzata con l'utilizzo di appositi software e tutte le attività aziendali vengono analizzate come centri di costo. Esiste inoltre un sistema di tracciabilità: ad ogni quantitativo di uva che arriva in cantina viene eseguito un esame qualitativo e ad ogni partita viene assegnato un codice che accompagnerà il vino fino all'imbottigliamento.

La filiera e le reti di impresa

I titolari ritengono che fra i produttori “non vi siano concorrenti ma colleghi”. L’azienda è infatti impegnata nel tentativo di fare squadra con le migliori realtà vinicole locali allo scopo di vendere un’immagine diversa del territorio. Per troppi anni l’area dei Colli Euganei è stata considerata marginale per la viticoltura. Ora deve essere adeguatamente valorizzata, anche perché possiede pregi notevoli. È un’area a tutela ambientale dove sono state costituite aree protette sotto la vigilanza dell’ Ente Parco Colli Euganei ed è in posizione strategica, vicina a città d’arte come Padova e Venezia, a ridosso delle terme e poco lontana dal mare. Una zona che può offrire moltissimo dal punto di vista turistico e culturale e che deve essere valorizzata.