

COMUNICATO STAMPA

VENDERE VINO IN TEMPO DI CRISI - prospettive e soluzioni per le imprese vitivinicole -

L'iniziativa, ideata e promossa dalla società Valente Pali SpA con il patrocinio del comune di Montefalco, intende analizzare lo stato di crisi del settore vitivinicolo al fine di fornire suggerimenti e risposte che consentano di guardare con più fiducia al futuro.

Montefalco, 21 maggio 2009. In un momento in cui la situazione economica sta modificando le regole del gioco, per ogni operatore, in qualsiasi settore, è fondamentale imparare a comprendere e gestire i cambiamenti. A tal proposito, l'azienda Valente Pali SpA, leader in Italia nelle soluzioni tecniche per vigneti e frutteti, mette in campo le proprie risorse per offrire un aiuto concreto agli imprenditori agricoli, attraverso un incontro-dibattito volto **ad analizzare come stia cambiato il modo di commercializzare il vino nel nuovo millennio e quali siano le strategie adottate dalle aziende di successo, ovvero come "vendere vino in tempo di crisi"**.

"Vendere vino in tempo di crisi" non vuole, però, essere un titolo provocatorio o una facile ricetta per far diventare tutte le imprese vitivinicole italiane vincenti e competitive nel mondo, ma un modo concreto, stimolante per offrire un supporto operativo alle aziende enologiche italiane oggi alle prese con una fase economica complessa, difficile e un mercato internazionale sempre più competitivo. Un modo per **stimolare le imprese a confrontarsi su un tema decisamente strategico per il futuro della nostra vitivinicoltura.**

Con questo obiettivo, all'incontro saranno presentati i dati più aggiornati del settore vitivinicolo italiano che testimoniano, più delle parole, che **è possibile essere competitivi anche in fase di recessione economica, ma è essenziale agire su leve nuove, innovative: investire nella formazione e nella motivazione delle risorse umane, creare un'identità aziendale riconoscibile, valorizzare i propri brand di prodotto, ragionare in una logica di progresso tra tutti gli attori della filiera, monitorare in modo attento i nuovi mercati che si aprono al consumo del vino al fine di individuare le migliori modalità per affrontarli in maniera appropriata...**

Al dibattito, moderato da Fabio Piccoli, giornalista esperto di economia del vino, verranno presentati alcuni esempi operativi come **la nuova figura del brand ambassador, elemento strategico di trait d'union tra produzione e commercializzazione; il nuovo ruolo dell'enologo di oggi sempre più vicino alle evoluzioni del mercato; nuovi modelli di impresa sia privata che cooperativa; il sistema delle reti per valorizzare nel modo migliore le risorse e le potenzialità del territorio.** In particolare interverranno: **Alberto Ugolini**, brand ambassador di Santa Margherita; **Roberto Cipresso**, enologo di fama internazionale e scrittore; **Alfredo Albertini**, direttore commerciale della Cantina Valpolicella Negrar; **Valentino Valentini**, sindaco di Montefalco e presidente dell'associazione Città del Vino e **Paolo Ruggeri**, esperto in management e gestione d'impresa.

Un momento di confronto tra i maggiori esperti della filiera del vino volto ad offrire spunti e consigli per crescere e vincere le sfide del mercato globale e migliorare la propria competitività nel futuro. Perché, oggi, non è più possibile affrontare i temi tecnici della vitivinicoltura senza una visione di insieme che coinvolga le tematiche economiche, politiche, di commercializzazione e di comunicazione. Il futuro di tutti coloro che operano all'interno della filiera vitivinicola, infatti, passa attraverso la capacità di relazionarsi in maniera costruttiva non "limitandosi" a svolgere il proprio ruolo. **Tutti dobbiamo sentirci in qualche modo responsabili del futuro del vino italiano. Tutti dobbiamo ideare strumenti in grado di aiutare le imprese enologiche del nostro Paese ad essere più adeguate ad affrontare un mercato sempre più globale e competitivo.**

Un appuntamento da non mancare. L'inizio di un percorso che la nostra azienda ha intrapreso per essere ancor più vicina alle aziende vitivinicole italiane e per condividere con loro un futuro che noi siamo convinti insieme sarà vincente.

VALENTE PALI SPA. AL SERVIZIO DELL'IMPRENDITORE AGRICOLO

Fondata da Pietro Valente nel 1960 e attualmente guidata con lo stesso spirito imprenditoriale dai figli Alessandro, Alberto ed Edoardo, Valente Pali SpA è l'azienda di riferimento nella progettazione e realizzazione di soluzioni tecniche per vigneti e frutteti, leader nella produzione e fornitura di pali in cemento precompresso e pali in acciaio zincato, e nella commercializzazione di pali in legno. Valente SpA è presente capillarmente sul territorio, tramite un'articolata rete di agenti e rivenditori, ed esporta con successo il vincente modello italiano anche all'estero.

PROFILO RELATORI

Alfredo Albertini, direttore commerciale Cantina Valpolicella Negrar

Laureato in Scienze Agrarie all'Università di Padova, con un indirizzo economico ma una tesi sperimentale in viticoltura (chimica pedologica, ossia chimica del suolo e nutrizione delle piante). Dal '97 è Direttore Commerciale ed Amministrativo della Cantina Valpolicella Negrar, precedentemente con ruolo analogo in Concilio Vini e prima ancora presso la Cantina di Soave. La Cantina Valpolicella Negrar è stata fondata nel 1933 con lo scopo di promuovere e valorizzare la cultura e la produzione dei piccoli produttori di uva della vallata di Negrar, nel cuore della Valpolicella Classica. L'azienda orienta e coordina oggi l'attività di oltre 200 viticoltori per un totale di 500 ha di vigneto, indirizzando la coltivazione al massimo rispetto dell'ambiente naturale con particolare attenzione alla salvaguardia delle vocazioni e biodiversità del proprio territorio. La competenza enologica acquisita dalla cantina nel corso del tempo si esprime al meglio con la produzione di varie tipologie di Amarone, Valpolicella e Recioto che da anni conquistano il favore di una clientela internazionale dal gusto attento ed evoluto. "Domini Veneti" rappresenta la gamma più esclusiva della cantina ed è il risultato di un lungo e integrato progetto viticolo-enologico a favore della valorizzazione delle tipicità del territorio della Valpolicella.

Roberto Cipresso, enologo di fama internazionale e scrittore

Roberto Cipresso, originario di Bassano del Grappa, inizia la propria carriera di winemaker nel 1987 a Montalcino, dove si stabilisce e lavora per alcuni dei più noti produttori, come Case Basse, Poggio Antico, Ciacci Piccolomini d'Aragona. Dopo i primi successi personali, la sua attività si estende anche ad altre zone della Toscana, e ad aziende collocate nelle più importanti regioni italiane; al 1999 risale la nascita di Winemaking, il gruppo di consulenza agronomica ed enologica da lui fondato, all'interno del quale opera attualmente con la collaborazione di un team di tecnici da lui selezionati, e che al momento segue più di trenta aziende dislocate in tutto il territorio nazionale. Il suo percorso professionale ha visto e vede anche collaborazioni con alcune aziende straniere, tra le quali la prestigiosa realtà argentina Achaval-Ferrer. E' proprietario della piccola azienda Fattoria La Fiorita, collocata nel cuore del territorio di Montalcino, che produce pochissime e preziose bottiglie di Brunello, ed è il fondatore del progetto Winecircus, dedicato, grazie alla possibilità di usufruire di vigneti particolari e di una cantina sperimentale, allo svolgimento di attività di ricerca orientate sui diversi aspetti dell'attività vitivinicola. Tra gli altri importanti riconoscimenti ottenuti nel corso della sua carriera, nel Giugno 2006 viene proclamato miglior enologo italiano nell'ambito della manifestazione "Oscar del Vino 2006"; i suoi due libri, "Il Romanzo del Vino" e "Vinosofia", vengono infine pubblicati rispettivamente il 27 Settembre 2006 ed il 12 Ottobre 2008.

Alberto Ugolini, brand ambassador di Santa Margherita

Nato nel 1967 a Negrar (VR) vive tuttora in Valpolicella, anche se l'attività professionale lo vede costantemente impegnato sull'intero territorio nazionale. Laureato in Economia e Commercio con una tesi sui Sistemi Qualità nelle aziende vitivinicole inizia da subito una collaborazione, durata in maniera continuativa per un decennio, con il Centro Studi Assaggiatori di Brescia sulle attività legate al tema dell'analisi sensoriale. Nell'esercizio di tali attività implementa e addestra numerosi panel di assaggio, sperimenta innovative modalità di valutazione sensoriale e di elaborazione statistica dei dati, interviene nell'organizzazione e gestione di numerosi concorsi enologici, esegue centinaia di test di assaggio su svariati alimenti e bevande, insegna in molti corsi di assaggio. E' stato professore per 4 anni in Analisi Sensoriale al Corso di Viticoltura ed Enologia della Facoltà di Agraria all'Università degli Studi di Palermo, docente a Master di 1° livello in Scienze dell'Analisi Sensoriale e relatore in diversi convegni nonché autore di numerosi articoli su riviste specializzate. Da circa un anno lavora come Brand Ambassador per il Gruppo Santa Margherita con attività di supporto sia al commerciale (training agenti, promozione prodotti, organizzazione eventi presso clienti), sia alla produzione (feedback dal mercato, analisi sensoriale) che al marketing (progettazione e sviluppo attività promozionali, pubbliche relazioni e attività varie). Ama immensamente il suo lavoro, perché ama il contatto con la gente e soprattutto ama ...il vino.

Valentino Valentini, sindaco di Montefalco e presidente associazione Città del Vino

Valentino Valentini nasce il 24 febbraio 1972 a Schaffhausen (Svizzera), dove i genitori si sono trasferiti per lavoro, restandovi fino all'età di sette anni. Tornato in Italia, a Montefalco, già durante gli anni del liceo si interessa con grande entusiasmo di politica. E' eletto Sindaco del Comune di Montefalco nel 1999 e rieletto nel 2004. E' inoltre eletto Presidente dell'Unione dei Comuni "Terre dell'olio e del Sagrantino" nel 2001 e nel 2006. E' membro del Direttivo Regionale dell'ANCI Umbria, membro del Consiglio delle Autonomie Locali Umbria, dal novembre 2006 Presidente dell'Associazione Nazionale Città del Vino e dal giugno 2007 Presidente di Res Tipica, l'Associazione delle Città di Identità. E' titolare di una piccola impresa di Vini Montefalco da lui fondata. Convinto dell'importanza del sistema delle reti per valorizzare nel modo migliore le risorse e le potenzialità del territorio, ha contribuito efficacemente alla costruzione di una rete locale di soggetti protagonisti dello sviluppo economico, che si è concretizzato per Montefalco con la creazione dell'Associazione "La Strada del Sagrantino", e all'inserimento e al rafforzamento del ruolo della sua Città, Montefalco, in sistemi di reti nazionali, quali l'Associazione Nazionale Città del Vino, l'Associazione Nazionale Città dell'Olio, Cittaslow, Symbola – Fondazione per le Qualità Italiane, i Borghi più belli d'Italia.

Fabio Piccoli, giornalista esperto economia del vino

Fabio Piccoli, nato a Siena il 7 ottobre 1963, giornalista professionista. Inviato de L'Informatore Agrario, la testata storica dell'agricoltura italiana, collaboratore di numerose testate giornalistiche specializzate nel settore agroalimentare, come il Corriere Vinicolo (la storica testata edita dall'Unione Italiana Vini), Euposia, La Madia. Esperto in comunicazione e marketing dell'agroalimentare, ambito nel quale ha realizzato numerose pubblicazioni tra cui si ricorda "La comunicazione nel food & beverage" edita da Agra. Esperto in turismo enogastronomico è stato tra i fondatori del Centro studi e servizi delle Strade del vino italiane. Consulente di numerose Regioni italiane nella promozione delle produzioni tipiche di qualità.

Paolo Ruggeri, esperto in management e gestione d'impresa

Paolo A. Ruggeri è uno dei soci fondatori della Mind Consulting Italia di Bologna, società che si occupa di aiutare le piccole – medie imprese a "re-inventarsi" per competere con maggior successo nell'economia di domani. Paolo Ruggeri balza alla ribalta sullo scenario del management e della consulenza di impresa dopo la pubblicazione, a inizio 2003, de "I Nuovi Condottieri", un manuale sulla leadership per i manager del terzo millennio, che diventa nel giro di pochi mesi un best seller nel suo genere. Il testo descrive in modo semplice, motivante e con taglio pratico quali sono le azioni vincenti degli imprenditori e manager che riescono a creare gruppi di lavoro estremamente produttivi. A "I Nuovi Condottieri", fanno seguito altri testi, frutto del continuo confronto che Paolo Ruggeri ha con imprenditori, responsabili e collaboratori di imprese in tutta Europa: le 10 Regole del Successo (2004), un compendio pratico delle ricette che un dipendente dovrebbe seguire al fine di costruire il proprio successo all'interno dell'impresa e l'Etica dell'Eccellenza (2005), un sunto dei principi da applicare nella propria vita al fine di mantenere intatto il proprio livello di motivazione ed entusiasmo. Paolo Ruggeri, oltre alla sua attività di gestione all'interno di Mind Consulting, tiene regolarmente presentazioni in tutta Europa circa la leadership, il management delle risorse umane e le sfide future che le imprese ed i loro leader si troveranno ad affrontare. In questo momento Paolo si occupa quasi a tempo pieno della gestione del progetto MBS, la prima Business School per imprenditori che fornisce risultati tangibili e misurabili a chi vi partecipa. MBS è una scuola per imprenditori dove i docenti sono a loro volta imprenditori e manager di successo che condividono e si trasferiscono l'un altro le azioni ed intuizioni vincenti.