

Il Gruppo La-Vis, la cui capogruppo Cantina La Vis proprio quest'anno taglia il traguardo dei sessant'anni di attività, è un protagonista consolidato nel panorama vitivinicolo internazionale. Il Gruppo trentino è fedele ad alcuni principi su cui ha costruito un forte sviluppo sia in Italia, sia su numerosi mercati esteri. Ci riferiamo soprattutto al territorio, alla qualità e all'identità: valori tipici di una realtà che ha nelle sue fondamenta una grande cooperativa, intimamente legata alle proprie origini. Nel corso del 2008, La Vis ha avviato l'implementazione di un progetto teso a diffondere in modo innovativo questi valori anche alla grande distribuzione, rafforzando e dando maggiore organicità alla propria presenza nei pdv del trade moderno. Non a caso, il Gruppo ha scelto lo scenario prestigioso del Vinalty di Verona per presentare le logiche e gli obiettivi di questa importante scelta strategica.

"La decisione di approcciare con maggiore cura il retail - spiega Domenico Scimone, responsabile commerciale di Ethica, nata nel 2006 come società di coordinamento commerciale e marketing per le tutte le Cantine parte del Gruppo - poggia su una serie di considerazioni: tra queste, l'essere ormai conosciuti e apprezzati grazie alla qualità dei nostri vini e dei nostri marchi distribuiti in oltre sessanta mercati, e l'aver rilevato, nella pur inflazionata offerta di vini trentini in gdo, la modesta presenza dei vini che contraddistinguono il territorio Trentino, quali il Nosiola, il Marzemino, il Riesling e il Sauvignon. Noi stessi avevamo una proposta incompleta, che pur puntando molto sui classici come il Müller Thurgau, lo Chardonnay, il Pinot Grigio e il Teroldego, non rappresentava appieno le più alte espressioni varietali dei nostri vigneti. Abbiamo quindi ritenuto opportuno dare una configurazione ancora più territo-

GRUPPO LA-VIS

Un progetto esclusivo per affermare e diffondere una gamma di vini di qualità nella grande distribuzione



I vini della proposta "Percorsi d'Altura".

IL GRUPPO

Fondato nel 1948, il Gruppo La-Vis oggi comprende Cantina La Vis, Cantina Valle di Cembra, Poggio Morino, Cesarini Sforza, Casa Girelli, Basilica Cafaggio, FWL, Ethica e Consorzio 5 Comuni. Il Gruppo sviluppa un giro d'affari di circa 100 milioni di euro, con 2.300 ettari di vigneti e frutteti e 30.000 tonnellate di uve prodotte vinificate.

IL PROGETTO

L'anno scorso il Gruppo La-Vis ha deciso di approcciare, con una strategia e proposte di vini "ad hoc", la grande distribuzione, un canale commerciale sempre più importante ed evoluto anche per il mercato del vino.

LE OPPORTUNITÀ

La società intende diffondere anche al retail - un bacino amplissimo di consumatori molto attenti a qualità e tipicità - i valori e le peculiarità di un grande gruppo cooperativo, attraverso un progetto che sta già raccogliendo forti consensi.

riale alla nostra gamma, valorizzando le scelte dei nostri viticoltori e prestando molta attenzione a un consumatore cultore della propria esperienza enogastronomica".

Le scelte. Così, il Gruppo ha scelto di cominciare con i prodotti delle due aziende Cantina La-Vis e Poggio Morino. La prima consolida e innova le proprie proposte: *Storie di Vite*, rivisitata nel pack e nella gamma, riunisce il meglio del territorio trentino sotto il profilo varietale; *Sorni*, la "doc aziendale" (il 95% dei vigneti al suo interno sono di

proprietà di soci della Cantina La-Vis), esprime la tipicità territoriale per eccellenza; *Percorsi d'Altura*, la selezione top di gamma delle varietà trentine che crescono in altitudine. Quindi *Poggio Morino*, realtà ormai affermata della Maremma Toscana, che ha già ottenuto significativi riconoscimenti con il suo Morellino di Scansano.

"Abbiamo messo a punto - afferma Scimone - una 'piramide assortimentale' che, avendo forti le proprie radici nelle scelte vitivinicole fatte nel tempo, potesse meglio ri-

spondere alle nuove logiche di mercato, coniugando una proposta coerente in termini di qualità e di prezzo al consumo. Il nostro obiettivo, infatti, è offrire prodotti che diffondano la cultura del vino e del territorio. Siamo convinti che l'attenzione al posizionamento prezzi sia molto importante, oggi più che mai, ma che non si possa né si debba penalizzare la qualità della proposta. Ci auspichiamo inoltre che anche il trade continui a perseguire tale indirizzo strategico e promuova territorio e peculiarità di ogni regione".

Un primo bilancio. Con il "progetto trade moderno", l'azienda ha raccolto ampi consensi non solo con *Storie di Vite*, commercializzata con un prezzo medio di 5-7 euro, ma anche con *Percorsi d'Altura*, che ha un posizionamento mediamente più elevato di due euro. Anche il retail ha percepito la qualità di questa proposta, sostenuta da una segmentazione opportuna e dal prestigio dei marchi che l'accompagnano. "I retailers mostrano interesse concreto e crescente - conclude Scimone - e questo, oltre ai risultati, ci conferma nelle nostre determinazioni strategiche, soprattutto perché riteniamo che una più articolata razionalizzazione dell'assortimento, insieme a una comunicazione - sui pdv e sui media - sempre più attenta al consumatore, rappresentino variabili prioritarie nelle scelte di produttori e distributori".



La Vis sca
Via Carmine, 7
38015 Lavis (Tn)
Tel. 0461.440111
Fax 0461.440244
www.la-vis.com
cantina@la-vis.com