

Cavit è uno dei nomi di maggiore prestigio e notorietà nel panorama vitivinicolo italiano e internazionale, oltre a essere portabandiera della produzione e della qualità proprie del Trentino. Il direttore generale, Enrico Zanoni, ci racconta come l'azienda ha affrontato questo difficile 2009 e quali sono le linee di sviluppo per il futuro.

D. Qual è stato l'andamento del mercato nel 2009?

R. Dal punto di vista dei consumi, non ci sono stati forti segnali di contrazione. In molti casi, anche in realtà sviluppate come gli Stati Uniti, il mercato tiene o addirittura cresce. Anche in Italia c'è spazio per crescere e soprattutto per qualificare meglio domanda e offerta. Più in dettaglio, per quanto riguarda i canali abbiamo assistito ad alcuni fenomeni oggettivi. Da un lato, la contrazione dei consumi nella ristorazione, complice la crisi e i prezzi spesso troppo alti, che hanno determinato il pesante calo nelle fasce di prezzo più elevate: qui la nostra linea Bottega Vinai sta tenendo, grazie al buon rapporto qualità/prezzo che la caratterizza. Dall'altro, la tenuta della grande distribuzione, con una pressione sulla leva promozionale peraltro molto elevata.

D. In questo contesto, quali sono i punti di forza distintivi di Cavit?

R. Cavit conserva numerosi "atout", che si sono rivelati preziosi anche in questo non facile 2009. Basti pensare al know-how tecnologico di assoluto prim'ordine, riconosciute a livello internazionale, accanto al suo grande bagaglio di competenza ed esperienza. Possiamo contare su un approvvigionamento di materia prima costante e sicuro. Allo

CAVIT

Qualità e know-how tecnologico, attenzione al trade moderno, vocazione per i mercati esteri per confermarsi protagonisti



Enrico Zanoni è direttore generale di Cavit. Nato nel 1950 come Consorzio di cantine con l'obiettivo di creare e diffondere la cultura del vino in tutta la regione, assistere le associate e contribuire alla formazione dei viticoltori trentini, Cavit oggi associa 4.500 viticoltori, conta 5.700 ettari di coltivazione e più di 100 etichette nel solo mercato italiano, sviluppando il 68% del fatturato sui mercati esteri.

Grande know-how tecnologico, capacità di gestire forti quantità mantenendo una qualità elevata e costante, gamma dall'ottimo rapporto qualità/prezzo, sono tra i plus di Cavit.

Il rapporto di Cavit con la distribuzione moderna è buono: resta da migliorare la distribuzione ponderata media.

Lo spumante metodo classico Trento doc Altemasi Riserva Graal 2002 è stato incoronato "spumante dell'anno" 2009 dalla guida Vini d'Italia del Gambero Rosso.

stesso tempo, sappiamo lavorare e gestire ingenti quantità, mantenendo livelli di qualità elevati e costanti. L'azienda vanta numerose certificazioni di qualità: oltre alla Iso 9001:2008, vanno citate la Brc, l'Ifs e la Iso 14001:2004 per i sistemi di gestione ambientale integrata. In generale, siamo da sempre, per storia e tipologia di offerta, un'azienda orientata più alla distribuzione moderna, che non all'hot-rec. Coerentemente, la nostra offerta è focalizzata su un ottimo rapporto qualità/prezzo, il che ci permette di tenere sui diversi mercati, accettando talvolta di essere più aggressivi commercialmente. Infine, va sottolineato che abbiamo un'ottima propensione all'internazionalità, che ci consente di giocare tatticamen-

te su più tavoli. Siamo presenti sui mercati del vino che cantano: Stati Uniti innanzitutto, quindi, Gran Bretagna, Germania, Canada, Giappone, Russia, oltre a Svizzera, Belgio, Austria, Europa del Nord e Sud America. Non a caso, quest'anno abbiamo sviluppato il 68% del fatturato all'estero, contro il 32% in Italia.

D. Come si configura il vostro rapporto con la grande distribuzione in Italia e all'estero?

R. Per quanto riguarda l'Italia, il rapporto con i retailer è buono: la grande distribuzione ci riconosce professionalità e competenza. Piuttosto, direi che abbiamo ancora alcuni "buchi distributivi" che mi piacerebbe colmare: la nostra distri-

buzione ponderata media, insomma, va certamente migliorata. Sui mercati esteri, il rapporto è più complesso. In molti casi, infatti, siamo fornitori sia di brand nostri, sia di private label: qui le pressioni sui costi si fanno a volte eccessive.

D. Veniamo all'offerta: quali sono le sue caratteristiche principali?

R. In generale, Cavit propone una gamma bilanciata di bianchi e rossi di forte vocazione trentina. Le bollicine naturalmente restano un mercato per noi molto interessante. Non a caso, il Trentino è l'area più vocata per lo spumante metodo classico di qualità e vi investiremo molto anche in futuro. Qui abbiamo già prodotti di altissimo livello: uno su tutti è senza dubbio lo spumante metodo classico Trento doc Altemasi Riserva Graal 2002, incoronato "spumante dell'anno" 2009 dalla guida Vini d'Italia del Gambero Rosso, che più volte gli aveva già attribuito i "tre bicchieri". Infine, non va dimenticato il Pinot Grigio, che resta prioritario soprattutto per lo sviluppo dei mercati esteri.

D. Quali sono le linee-guida di Cavit per il prossimo anno?

R. Continueremo a presidiare i mercati per noi più importanti, cercando di aumentare le nostre quote. L'Italia rientra naturalmente tra questi.



Cavit
Via del Ponte di Ravina, 31
38123 Trento
Tel. 0461.381711
Fax 0461.912700
www.cavit.it