

La logistica per l'esportazione *inland* e oltreoceano nel settore del vino. Lo studio del comparto alla luce dei meccanismi di funzionamento di un operatore logistico specializzato

Summary: LOGISTICS FOR INLAND AND OVERSEAS EXPORTS IN THE WINE TRADE. A STUDY OF THIS SECTOR IN THE LIGHT OF THE OPERATING MECHANISMS OF A SPECIALIST WINE LOGISTICS COMPANY

In this paper we intend to focus our attention on logistical systems that include maritime transport in the journey from Origin to Destination. Our reflections stem from an examination of the wine sector and its dynamics in the Veneto Region and particularly in a Province – Verona – where both production and export volumes are very high, as is the number of export markets involved. Following a study of the (logistical and transport) solutions adopted by Italian wine producers with major worldwide business, we make several considerations regarding the use of infrastructures and the relationships between sites involved in the various phases of the supply chain. A survey of the functional mechanisms of one of the principal global logistics companies specializing in this sector (the Giorgio GORI Group's Wine & Spirits) is a useful instrument for understanding the logistical and transport dynamics that are peculiar to the wine trade, as well as their effects on the territory.

Keywords: Veneto, Wine Trade, Global Logistic Operator.

1. Introduzione

Dopo una breve introduzione sulla viti-vinicoltura veneta e la propensione all'export di Verona, si prenderanno in esame le caratteristiche del prodotto al fine di comprendere come esse – e l'apertura a nuovi mercati – richiedano la presenza di operatori globali della logistica e dei trasporti specializzati per tale prodotto. In un secondo momento ragioneremo sulle implicazioni a livello di ridefinizione dell'articolazione tecnica della filiera per quel che riguarda la fase dello stoccaggio (interno o esterno all'azienda produttrice). In terzo luogo, esamineremo il momento della movimentazione e del trasporto, necessitando quest'ultimo di siti dedicati fortemente interconnessi con l'infrastrutturazione nodale (interna o portuale). Da ultimo, alcune brevi note conclusive.

2. La viti-vinicoltura veneta e la sua propensione all'export

Il Veneto si colloca al primo posto tra le regioni viti-vinicole italiane. Delle 165.923 imprese vitivinicole registrate al 2008 presso le Camere di Commercio, 13.661 sono localizzate in Veneto (Unioncamere e Istituto Tagliacarne, 2009, pp. 34, 40). La superficie impiegata si attesta oggi sui 70.000 ettari, in gran parte localizzati in due province: Treviso e Verona (37% e 36% del totale) (Veneto Agricoltura, 2010, p. 13). Pur rimanendo la struttura produttiva assai polverizzata e frammentata, è

in atto un processo di concentrazione e di consolidamento che si traduce, da un lato, nell'infittirsi di reti inter-aziendali e nell'imporsi di modelli di business innovativi (Rizzo, 2008) e, dall'altro, nella contrazione del numero di imprese attive (in Veneto, tra il 2005 e il 2008, pari a -4,9%) (Unioncamere e Istituto Tagliacarne, 2009, p. 34). In un momento in cui anche la viti-vinicoltura sperimenta una flessione dovuta alla crisi, non stupisce la ricerca di più alti livelli di concentrazione e di maggiori dimensioni aziendali; essi comportano, infatti, un più facile accesso al mercato globale e un potere contrattuale maggiore nei confronti della distribuzione.

Con 31.514 ettari il Veneto rientra – insieme a Piemonte, Emilia Romagna e Abruzzo – nel numero delle regioni con la più estesa superficie vitata iscritte all'albo delle DOC. Delle 477 denominazioni registrate in Italia nel 2008, infatti, 39 appartengono al Veneto (Veneto Agricoltura, 2010).

Rispetto alla situazione sopra descritta spicca il caso di Verona. Qualsiasi sia il parametro considerato (quantità d'uva, quantità di vino, numero d'aziende con vite o a coltura specializzata, numero di DOC e DOCG, ecc.), Verona si colloca ai primi posti in campo viti-vinicolo. Qui preme sottolineare il suo peso in termini di export. La quota di vino veneto esportato sul totale nazionale nel 2008 è stata pari al 28,6%, al di sopra di Piemonte (22,3%) e Toscana (14,6%). In questo quadro, Verona mantiene il suo primato e si conferma seconda tra le province italiane per esportazioni nel settore con circa 600 milioni di euro in valore (12,6% sul totale nazionale). Tra



i primi paesi destinatari del “prodotto veronese” troviamo Stati Uniti e Canada (pur giocando paesi come la Gran Bretagna e la Germania ancora un ruolo rilevante). Da altri mercati, quali India, Cina e Russia, arrivano segnali incoraggianti.

A riguardo ci si è posti delle domande, cercando di capire con quali modalità viene inoltrato, soprattutto nel caso di studio qui esaminato oltre mare, il prodotto *vino* e da chi. La trattazione di un caso aziendale particolarmente significativo (il Gruppo Giorgio GORI) è parso strumento utile per meglio comprendere le dinamiche della logistica e dei trasporti proprie di un settore che nell'economia locale e regionale (e nazionale, anche a livello di immagine per il Paese) riveste un ruolo importante. Più sotto, si precisa, si focalizzerà l'attenzione in particolare sulla “logistica di distribuzione” e, nel caso in oggetto, sul magazzino in conto terzi e sulla parte relativa ai trasporti.

3. Lo stoccaggio integrato nella filiera di produzione o in *outsourcing* e il trasporto via terra e mare

Negli ultimi due decenni il comparto del vino è stato oggetto di una forte evoluzione, sia dal punto di vista della domanda (maggiore attenzione al rapporto qualità/prezzo, maggiore attesa legata all'esperienza del consumo) sia dell'offerta (miglioramento e differenziazione del prodotto) (Piccoli, 2010; Rizzo, 2010). A questo vanno aggiunti, da un lato, la spinta alla globalizzazione che ha “distribuito” il prodotto su più mercati (geograficamente distinti ed anche lontani da quelli tradizionali di consumo e produzione) e, dall'altro, l'affermarsi nella commercializzazione al dettaglio della Grande Distribuzione Organizzata (GDO) e dell'*Ho.Re.Ca.* (*Hotel, Restaurant, Catering*) (Pomarici e Sardone, 2009, pp. 19-20).

Il prodotto “vino”, affinato qualitativamente, si è allora differenziato in una gamma molto varia sia di tipologie sia di referenze¹. L'insieme di questi fattori ha creato i presupposti per una accresciuta complessità a livello di trasformazione, stoccaggio e logistica distributiva (movimentazione e *delivery*). Questo ha significato, conseguentemente, una più marcata parcellizzazione dei lotti.

La necessità di lavorare in *just in time*, a livello mondiale, e il vincolo di mantenere l'integrità strutturale del prodotto dall'origine alla destinazione richiedono una specializzazione spinta a livello di operatori della logistica.

In un simile scenario, che esige tempi sempre più contenuti, assume particolare rilievo la funzione del magazzino. A tal proposito va fatta per prima cosa

una distinzione tra il livello di autosufficienza che sono in grado di esprimere i grandi produttori e quella dei piccoli. Riferendoci ai primi, la funzione può essere interna o esterna (*outsourcing*).

In quest'ultimo caso, il produttore si può trovare nella condizione di condividere con altri “gli spazi e il servizio” dedicati dall'operatore logistico alla stoccaggio. Quest'ultimo – che assume le vesti di “operatore di magazzino (in conto deposito)” – si occupa anche del consolidamento (*groupage*). In sé riassume dunque le funzioni relative a questo aspetto e allo stoccaggio, e finisce anche con l'ampliare la sua operatività a chiunque – produttore di piccola o media dimensione – ne abbia bisogno. Il carico completo può nascere, allora, sia dal produttore sia dal magazzino in *outsourcing*. Nel caso in cui il grande produttore sia in grado anche di fare carico completo, ovviamente il *groupage* viene “saltato”.

Si inserisce ora, ancora più a valle nella filiera, la fase di movimentazione/trasporto (in questo caso ormai dell'unità di carico), che includendo tratte marittime si configura come “intermodale” (ad esempio, con navi *Ro-Ro* per semirimorchi² o cellulari per container). Si è già entrati, così, nella trattazione dell'attività di un operatore specifico: il Gruppo Giorgio GORI, oggetto di questo scritto (Fig. 1); un attore specializzato nel fornire un adeguato livello di controllo di prodotto tramite attrezzature e mezzi automatizzati e a temperatura controllata (che prefigurano un intreccio con l'industria delle meccanica e dell'elettronica/informatica ad essa connesse) e di tracciamento (tramite il ricorso al satellitare). Va sottolineata l'assoluta centralità dell'apporto dell'ICT. Al cliente, infatti, che rimane in tutti i sensi proprietario della merce in deposito viene data la possibilità di collegarsi via web al sistema informativo di proprietà della GORI per verificare lo stato dello stock ed evitarne rotture: questo gli consente di organizzare l'imbottigliamento, i rifornimenti e le giacenze in *just in time*. L'operatore logistico, dunque, diviene catena di trasmissione per l'acquirente finale che permette una più efficiente programmazione delle fasi di trasformazione.

4. Localizzazioni della Giorgio GORI e loro relazione con l'infrastrutturazione nodale (portuale e interportuale)

A questo punto della trattazione pare necessario fare un passo indietro nel tempo ripercorrendo l'evoluzione dell'operatore in esame. Mirando alla specializzazione settoriale nel 1962 la Giorgio GORI acquisisce una società di logistica di Livorno,

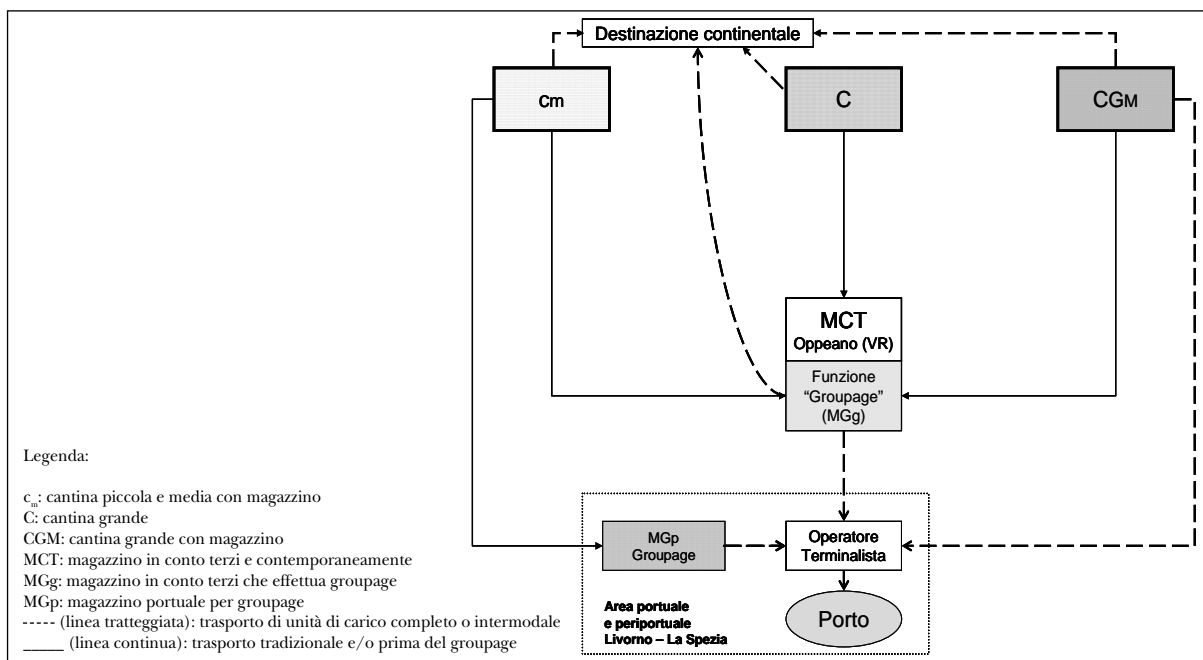


Fig. 1. Organizzazione del trasporto a carico completo e/o intermodale (sulla base dell'operatività del Gruppo Giorgio GORI).

Fonte: Elaborazione dell'Autore.

che trattava e imbarcava per qualsiasi destinazione oltremare vino raccolto in tutta Italia. Dopo un passaggio in Danzas, a seguito dell'acquisizione di quest'ultima da parte della DHL/Deutches Post, il Gruppo Giorgio GORI diviene la divisione che si occupa di "Wine & Spirits". In contemporanea a questi fatti aumentavano per quantità, localizzazioni e dimensione le sedi fisiche. Attualmente in Italia si registrano due sedi portuali (a Livorno – anche quartier generale – e a La Spezia) dotate di "magazzini per groupage". In aggiunta, la società ha aperto una sede operativa ad Oppeano nel Veronese con doppia funzione (groupage e "conto terzi"), in vicinanza delle autostrade e non lontana dall'Interporto Quadrante Europa (QE). La scelta pare significativa e conferma – per i rapporti con l'intermodalità – il rilievo di un nodo quale il QE.

Aver scelto per gemmazione una simile localizzazione terrestre consente, oggi, l'accesso a La Spezia tramite la A4/A15, con prosecuzione per il porto di Livorno, o la A1 per Livorno; in prospettiva – alla luce della progettazione del collegamento diretto tramite la Ti-Bre (Tirreno-Brennero) – il nodo di Verona entrerà in sinergia più spinta con quello marittimo. Negli anni la Giorgio GORI ha "clonato", tramite filiali, le localizzazioni portuali ovunque nel mondo vi sia produzione di vino (Francia, Spagna, Portogallo, Sudafrica, Cile, Australia, Argentina). Laddove, comunque, vi sia consumo

è presente con un ufficio in condivisione (con la DHL in particolare).

5. Note conclusive

Il caso di studio costituisce un esempio che chiarisce le dinamiche della logistica e dei trasporti di un prodotto tra i più rappresentativi dell'economia italiana. Sarebbe interessante (e necessario) a questo proposito impostare una ricerca su "logistica e geografia" focalizzata per prodotto ("merceologica" quindi), per filiere e comparti, per far meglio emergere i rapporti tra regie imprenditoriali, localizzazioni e "scacchiere infrastrutturali".

Per Verona, a completamento, preme sottolineare che si parla di un distretto delle logistica sempre più tedesco e sempre meno veronese. Pur essendosi formato di fatto un settore logistico di operatori veronesi e permanendo tutt'ora molte delle sue unità, le linee guida e di indirizzo gioco forza vengono "imposte" da colossi stranieri. Focalizzando sulle dimensioni d'impresa (per assumere dimensioni operative e organizzative che permettano di trarre vantaggio da maggiori economie di scala e di entrare in nuovi mercati), emerge il ruolo più che di PMI italiane di grandi operatori multi-modalità stranieri; essi – tramite acquisizioni e accordi particolari – influiscono



sulla operatività della struttura produttiva e sostanziano il ruolo dell'infrastrutturazione veneta dedicata alla movimentazione e al trasporto (Rizzo, 2006). In questo caso, non sembra si tratti di determinare aspetti infrastrutturali (questi sono già dati o vengono pianificati, programmati e decisi da istituzioni create allo scopo – il Consorzio ZAI), quanto piuttosto di influire sulla direzione delle transazioni commerciali. Il caso della GORI si aggiunge ad una realtà già concretizzata con altri operatori.

Ringraziamenti

Si ringraziano per la disponibilità dimostrata Andrea Franchetto (Direttore della filiale veronese del Gruppo Giorgio GORI), i Direttori e i Presidenti delle Cantine cooperative, delle Cantine private, i responsabili delle varie aree aziendali, nonché quanti sono stati coinvolti per poter effettuare questa ricerca.

Bibliografia

- Piccoli F., *Mercato del vino. Scenari e prospettive in un settore in evoluzione*, Verona, 2010, Edizioni L'Informatore Agrario.
- Pomarici E., Sardone R. (a cura di), *L'OCM vino. La difficile transizione verso una strategia di comparto*, Roma, 2009, INEA.
- Regazzoni N., «Andare oltre l'efficienza di magazzini e trasporti», in *Corriere Vinicolo* (settore: Logistica & Movimentazione), 2008, pp. 22-25.

- Rizzo L.S., «Il Link tra Malmö e Copenhagen, un bilancio al 2005», in *Trasporti & Cultura*, 2005, 12, pp. 62-71.
- Rizzo L.S., *Reti di conoscenza e meccanismi di governance tra impresa e territorio. L'evoluzione del sistema produttivo veronese*, Tesi di dottorato in Economia delle reti e Gestione della conoscenza, 18° ciclo, 2006, Università Ca' Foscari di Venezia.
- Rizzo L.S., «Wine cooperatives in the East of the Province of Verona. Company consolidation and networking: an update», in *Proceedings - AIEA2 VII Congresso Internazionale "The Role of cooperatives in the European Agro-Food System"*, Bologna, 28-30/05/2008, Bologna, Bononia University Press, pp. 281-302.
- Rizzo L.S., «Un modello di lavoro per lo studio dell'*upgrading* tecnologico del vigneto nel Veneto occidentale: Connettività degli attori e mappatura su dati AVEPA integrati con rilevamento speditivo e qualitativo», in *Proceedings - VIII° International Terroir Congress*, 14-18/05/2010, Soave, Italia, vol. 2, pp. 54-65.
- Unioncamere e Istituto Tagliacarne, *Rapporto nazionale sul settore vitivinicolo 2009*, Unioncamere, 2009.
- Veneto Agricoltura, *Rapporto 2009 sulla congiuntura del settore agroalimentare veneto*, Legnaro (PD), 2010.

Note

¹ In Italia si contano ormai migliaia di referenze. Vanno, infatti, considerati tanti "prodotti-vino" quante sono le offerte di ogni singola cantina.

² Ad esempio in Europa, nel caso i trasporti non si esauriscano in sole tratte terrestri ma prevedano la prosecuzione verso i Paesi scandinavi, la movimentazione avviene nei porti del Nord con il sistema del traghetto e non facendo uso del "tutto strada" tramite l'Oresund Link (Rizzo, 2005).