

CANTINE DUE PALME: L'innovazione come fattore di successo in vitivinicoltura

Buongiorno a tutti,

Vi porgo il mio saluto e ringraziamento per avermi dato l'opportunità di essere qui tra voi come relatore a questo prestigioso incontro organizzato da Gowan Italia.

Un saluto particolare a *Dante Zauli – Direttore Generale Gowan Italia* ed al suo responsabile di territorio *Giuseppe Padula* che ha sostenuto la nostra candidatura per questa partecipazione a testimonianza della nostra sfida, lanciata, dalla produzione al mercato.

È un grande onore per me e per i 1200 soci della cooperativa che rappresento, essere considerati come modello di sviluppo cooperativo da imitare.

Non è la prima volta che mi viene chiesto di parlare di noi e del nostro modello cooperativo ma ogni volta mi emoziono a riorganizzare gli appunti e ripercorrere la mia vita per cercare di individuare la differenza tra la nostra cooperativa e altre realtà simili, ma è ancora più emozionante arricchire ogni volta la relazione di nuove sfide, lanciate e vinte che denotano come proprio la parola sfida sia la chiave del nostro successo.

La prima sfida fu lanciata proprio da me alla fine degli anni 80, esattamente nel 1989, quando decisi di lasciare la mia attività di imprenditore vinicolo alla terza generazione per far sorgere cantine due palme in una visione di una gestione cooperativa diversa, come se fosse privata.

Parte da lì l'inizio della mia avventura, provare a trasmettere le mie idee da imprenditore, proponendo una unione tra viticoltori per sentirsi grandi avendo accanto una forza umana e di prodotto per il raggiungimento di grandi obiettivi. Ecco l'idea della cooperativa; la cooperazione come un modello di sviluppo capace di racchiudere ed esprimere una grande forza.

La prima innovazione di successo è stata quella di cambiare il modo di pensare alla cooperativa, alleggerendola di tutti quei vincoli derivanti dagli statuti fotocopia di un tempo che ingessavano le azioni da compiere limitando lo slancio delle cooperative.

La mia storia personale di agronomo, enologo e vinicolo alla terza generazione, ha reso possibile questo progetto, non facile, ma ben chiaro nella mia mente e che credo di essere riuscito a trasferire con determinazione a tutti quanti.

Nulla è stato facile nelle nostre sfide.

Siamo partiti, ostacolati da mille gelosie e contrasti burocratici inutili che spesso spazientiscono tutti, privandoci della voglia di fare.

Come tutti, anche noi siamo partiti iniziando a vendere dapprima le cisterne di vino, dal Salento facevamo partire intere navi cisterne con destinazione Francia, per solidificare le nostre posizioni, ma noi non ci siamo mai arresi e contro il tempo, ma tutti d'accordo, abbiamo iniziato ad ampliare e ammodernare la mia vecchia cantina, in parte eredità di mio nonno, con nuova tecnologia che in breve ha fatto la differenza; producendo dei vini di altissimo livello aromatico e non più associati al profumo e sapore della terra.

È stato quello il primo segnale che ci ha fatto capire che avevamo imboccato la strada giusta verso la qualità del vino. Nel 1994 partì la grande sfida di imbottigliare il nostro Negroamaro e Primitivo, all'epoca illustri sconosciuti, con un obiettivo preciso: aggredire, conquistare, far conoscere i nostri due vitigni e venderli nel MONDO.

Siamo stati tra i primi a credere nella necessità di andare a conquistare l'Oriente.

Era il 1996 e con grande lungimiranza, Cantine Due Palme sbarcava a Tokyo. Abbiamo iniziato a vendere le nostre bottiglie incrementando l'imbottigliato di un 20% annuo e raggiungendo il primo milione di bottiglie già nel 2000, riuscendo anche ad incrementare le liquidazioni delle uve dei soci del 40% già a partire dal 1998, dopo appena 10 anni dalla nascita e dai primi investimenti.

Nulla è stato semplice, specie nei primi 10 anni quando tutto per noi iniziava a prendere forma e ci rendevamo conto che in una crescita così veloce tutto diventava stretto ed obsoleto nel giro di poco tempo.

Anche tra i soci, una grossa iniezione di fiducia, ha stimolato nuovi investimenti e quindi il reimpianto di nuovi vigneti, che hanno richiesto nuovi ampliamenti in cantina.

Il regalo più bello fu quando un socio quasi ottantenne in un'assemblea gremita, esclamò: "Grazie Presidente per quello che hai fatto e che farai per noi, ma soprattutto per averci ridato la nostra dignità perduta di contadini.

E così, abbiamo iniziato a operare una sorta di fidelizzazione dei soci rendendoli partecipi di tutto quanto avveniva in cantina con chiarezza, facendogli vivere le nostre stesse idee di futuro.

Abbiamo impartito ai nostri soci un nuovo modo di sentirsi parte integrante della cooperativa, convincendoli a cambiare il modo di produrre, penalizzando la logica delle grandi produzioni e trasferendo l'idea che la cantina non è un luogo in cui abbandonare o scaricare le uve per liberarsi di qualcosa, ma un posto in cui viene premiato chi porta le uve buone, sane e con poca produzione per ettaro.

Abbiamo iniziato così in quegli anni a premiare la qualità riconoscendo maggiori liquidazioni a chi conferiva le uve di ottima qualità con una vera e propria classificazione. Un vero e proprio esame di conferimento a cui tutti sono sottoposti in vendemmia.

E mentre noi viaggiavamo con il motore accelerato, direi in un altro tempo per il nostro sud, attorno a noi abbiamo assistito a chiusure di alcune realtà cooperative importanti che hanno lavorato e operato per anni solo con la vendita del vino sfuso, mai credendo nella bottiglia.

Questo momento critico culminato alla fine del 2000 mi ha stimolato, sostenuto anche dal mio c.d.a, a portare avanti una nuova idea di cooperazione fatta da fusioni e incorporazioni.

Un'idea vecchia per la verità, già maturata e stimolata proprio da me, in momenti difficili, alla fine degli anni 80 ad alcune consorelle vicine, ma mai portata a termine per mere ragioni di gerarchie di potere, basate sul nulla e sulla vanità sciocca di alcuni Presidenti del sabato e della domenica, poco interessati alle sorti delle cooperative e dei viticoltori, ma attenti solo a mantenere ben salda la posizione di comando di una barca che pian piano affondava non trovando più porti sicuri.

La prima fusione per noi è avvenuta nel 2005.

Dopo un iter burocratico, abbastanza complesso, Cantine Due Palme incorpora una cantina storica del territorio, fondata nel 1955, **la Cantina Sociale Riforma Fondiaria di Cellino San Marco**, acquisendo 400 soci, 400 ettari vitati e incrementando i volumi di uva conferiti di circa 40.000 quintali.

Da lì è partita la prima delle tre grandi fusioni che hanno permesso alla nostra cantina di essere tra le più grandi del meridione d'Italia con lo scopo principalmente di arginare la piaga crescente dell'estirpazione, e per assicurarsi una stabilità produttiva che ci ha dato lo slancio a nuovi investimenti per rafforzare la penetrazione di mercati nazionali ed esteri.

Le due successive incorporazioni sono avvenute in ordine di tempo, nel 2008, quando abbiamo incorporato la Cooperativa Agricola Angelini di San Pietro Vernotico, nata nel 1963, che ha portato in dote un prestigioso immobile adibito a cantina del 1800 nel centro storico di San Pietro Vernotico, circa 100 soci e 150 ettari di vigneti.

Ed infine nel 2012, al fine di acquisire il mercato della Dop Primitivo di Manduria, è stata incorporata nel comune di Lizzano (in pieno territorio Dop), la Cantina Cooperativa San Gaetano di Lizzano (TA) con un patrimonio di 200 soci e 200 ettari di vigneti.

Oggi la Cooperativa Due Palme dispone di 5 cantine di proprietà, conta una massa sociale di 1200 soci viticoltori, proprietari di 2400 ettari di vigneti dislocati nel triangolo di terra che abbraccia le province di Brindisi, Taranto e Lecce, nel cuore del Salento cingendo sei dop.

Nei 2400 ettari di vigneti si coltivano per il 90% varietà a bacca rossa e per il 10% varietà a bacca bianca, con una produzione media annua di circa 300.000 quintali d'uve per una resa che oscilla tra i 100 -120 quintali per ettaro.

Negli ultimi 15 anni abbiamo messo in atto un costante e impegnativo processo di ammodernamento tecnologico e di adeguamento alle nuove attrezzature enologiche e di rispetto dell'ambiente e della sicurezza, tanto da raggiungere un livello d'avanguardia come pochi in Italia, investendo circa 25 milioni di euro a partire dal 2000 ad oggi; i programmi d'investimento hanno riguardato il miglioramento, l'innalzamento degli standard qualitativi e dei prodotti trasformati, per rispondere sempre meglio alle esigenze dei mercati, soprattutto internazionali.

La cooperativa con gli investimenti fatti si è dotata di volumetrie e macchinari tecnologicamente avanzati, in grado di esaltare la qualità naturale della materia prima e di realizzare prodotti di eccellenza con un più che positivo riscontro commerciale.

Tutto questo è avvenuto in un momento di crisi mondiale e quando gli altri si fermavano, noi partivamo e ancora oggi non ci siamo fermati.

Abbiamo previsto nuovi investimenti nei prossimi 5 anni con il nuovo PSR 2014-2020.

Molto abbiamo investito sulla formazione del personale, assumendo giovani che hanno fatto abbassare notevolmente l'età media dei lavoratori di questa cooperativa che attualmente è di 35 anni.

Abbiamo esigenza di idee fresche e innovative e i giovani le hanno.

Molto abbiamo puntato sulla standardizzazione della logica produttiva di qualità ed ecosostenibilità.

Abbiamo eliminato la logica superata dell'assistenza tecnica in campagna al singolo socio, adottando la razionalità della comunicazione emotiva ed il contatto costante con tutti.

Riuniamo i viticoltori tutte le settimane in una sala convegni, la sala selvarossa, così chiamata in onore di un vino che ci ha dato molti riconoscimenti, realizzata in cantina, con 800 posti a sedere.

Ogni settimana in quella sala, ad iniziare dalla prima infiorescenza i primi di aprile sino all'inizio della vendemmia, si ripete il rito dei nostri incontri come in una sorta di tavola rotonda con la partecipazione della gran parte dei soci che con grinta si sentono parte integrante di un sistema produttivo.

Si discute di strategie di difesa, si definiscono momenti di raccolta delle singole uve, solo basati su dati certi, rivenienti da migliaia di prelievi settimanali di uve che iniziano già con prelievi in campagna ai primi di luglio che determinano il giusto momento di raccolta, ma anche di andamento di mercati e tante altre iniziative.

Inoltriamo ai soci fino a 700 sms settimanali con indicazioni riguardanti la conduzione dei vigneti e gli interventi fitosanitari.

Siamo sempre al passo con le nuove tecnologie e con l'evoluzione della comunicazione. E' bello vedere che nel giro di pochi anni abbiamo cambiato il modo di difenderci dalla tignoletta dell'uva, introducendo il metodo della confusione sessuale ed essere riusciti a raggiungere l'obiettivo dei 1300 ettari nei quali non viene usato alcun insetticida. Ma è ancor più bello ricevere dall'ente certificatore Check Fruit, un'attestazione ufficiale che sancisce una "esenzione di insetticidi su una massa di vino rilevante, circa 100 mila ettolitri. Questa è la differenza cari colleghi, tenere in piedi un sistema cooperativo che ridà entusiasmo, emozione e dignità ai viticoltori e a noi amministratori, in un apparato che non ti dà modo di scegliere, ma impone delle scelte, come nel privato, ma che alla fine dà il giusto tornaconto. Non imponiamo scelte frutto dell'estro, siamo attenti a tutto e soprattutto alla ricerca scientifica da noi attuata in partnership con enti di ricerca e università. Negli ultimi tre anni abbiamo investito 1 milione di euro in ricerca e abbiamo iniziato ad incontrarci già da giugno coordinati da unione italiana vini per ricercare nuovi temi di ricerca da affrontare con i nuovi PSR di prossima emanazione.

Siamo attenti a tutto e vogliamo fare la nostra parte a qualunque livello, abbiamo presenza attiva in spi-off accademici come la BIOCUM –LAB presieduta dal prof Marco Gobetti per valutare nuovi lieviti autoctoni auto prodotti, ma anche in società come WINEGRAFT, presieduta dal prof Marcello Lunelli, accanto alle più importanti aziende vinicole italiane quali, Ferrari, Banfi, Zonin, Cantine Sette Soli, Bertani Domains, Albino Armani, Nettuno Castellare e Claudio Quarta, che, assieme all'Università di Milano e coordinati dal prof. Attilio Scienza tentano di dare vita alla ricerca attorno alla produzione dei nuovi portainnesti della serie M. Siamo tutti convinti che le nuove sfide climatiche e ambientali poste alla viticoltura italiana potranno trovare risposta soddisfacente proprio ripartendo dalle radici, ovvero nei portainnesti capaci di tollerare gli eccessi climatici a cui assistiamo negli ultimi anni.

Siamo anche OP organizzazione di produttori.

Ci definiamo una sorta di cantina a gestione condivisa, concedetemi il termine, dove tutti conoscono e approvano le idee e le problematiche durante tutto l'anno, senza aspettare l'unico incontro di approvazione del bilancio come accade generalmente nelle altre cooperative.

Vi do un po' di numeri a dimostrazione di quello che vi ho raccontato.

Il bilancio chiuso al 31 agosto del 2014 è stato di 24 milioni di euro con un trend crescente a doppia cifra dove abbiamo venduto nel mondo quasi 10 milioni di bottiglie.

Continuiamo ad innovare in maniera costante, abbiamo realizzato un impianto di imbottigliamento che oggi ci consente di produrre ben 11mila bottiglie ora, raddoppiando di fatto la nostra capacità produttiva.

Quest'anno realizzeremo un impianto di spumantizzazione che ci permetterà di dare competitività al settore delle bollicine divenute oramai un fenomeno in crescita costante.

Le vendite del prodotto imbottigliato sono preferenzialmente indirizzate verso i mercati internazionali che costituiscono circa il 75% del volume complessivo con esportazioni verso *Germania (14%), Svizzera (13,5%), Svezia (13,5%), Olanda (13%), Gran Bretagna (12,5%), Belgio (8%)* e con paesi esteri in continua ascesa come *Russia, Stati Uniti, Giappone, Canada, Cina, Danimarca Estonia, Corea del Sud e Ungheria*.

Abbiamo creato ben **26 punti vendita monomarca** dislocati nei maggiori centri delle province di Brindisi, Lecce, Bari, Taranto e Foggia oltre a altri fuori Regione collocati nelle città di Bologna e Milano e Bergamo che ci forniscono liquidità pari al 15% del fatturato complessivo.

I nostri canali di vendita sono così distribuiti: 74,99% grossisti, 15% HoReCa, 5% punti vendita aziendali, 3,58%, negozi tradizionali, mentre il 10% è rappresentato da vendite di prodotti sfusi ed una piccola fetta è data anche dall'e-commerce.

Al di là di questi numeri freddi, ma necessari per far capire la solidità di Cantine Due Palme, il nostro successo passa anche attraverso la sua storia, le tradizioni e la cultura enoica che sono la traccia lungo la quale il lavoro dei sessanta dipendenti di una delle più grandi cooperative del mezzogiorno d'Italia si ispira ogni giorno.

Oggi due sono i punti di forza dell'etica e della cultura aziendale: il rispetto delle tradizioni in un'ottica di sviluppo sostenibile e una *visione* fortemente improntata al recupero e alla valorizzazione delle radici del territorio.

Uno dei progetti su cui Cantine Due Palme sta investendo con forza è il programma di tutela e di salvaguardia del tradizionale sistema di allevamento dell'Alberello Pugliese, vero custode di un'identità ben precisa, che va dall'allevamento alla gestione del vigneto. Alla nostra cantina conferiscono 400 ettari di vigneti ad alberello. Attualmente riconosciamo ai nostri produttori un contributo a fondo perduto di 300 euro per ettaro per mantenere in piedi questo panorama e paesaggio che ci rende diversi dagli altri.

E' partito quest'anno un progetto in risposta al reale rischio di estinzione della forma di allevamento più antica del mondo.

Assieme al gruppo Simonitt e Sirk è nata "Palmetta due Palme", una sorta di alberello in parete che mantiene la tradizione e privilegia la modernità.

Abbiamo anche costituito, nel 2010, l'**Accademia dell'Alberello Pugliese**, i cui promotori sono, fra gli altri, l'Amministrazione Provinciale di Lecce e 7 sindaci dei comuni limitrofi.

Ecco la differenza signori : Iniziative condivise, programmi condivisi trasmettendo il giusto entusiasmo a tutti i collaboratori ed a tutti i soci.

Con queste idee e questi risultati Cantine Due Palme si è affermata a piccoli passi in un territorio, il Sud Italia, notoriamente ostico alla cooperazione di qualità e non favorevole a scambi commerciali, a causa di oggettive difficoltà logistiche e sociali.

Il nostro punto di forza, la quantità produttiva, che consente la selezione delle uve destinate al vino imbottigliato, che rappresenta oggi il 40% dell'uva prodotta.

Questa è stata ed è la nostra strada per avere competitività in **Europa** e nel **Mondo** da protagonisti.

Il nostro percorso è stato una strada obbligata, per certi versi, con grandi sofferenze per la base sociale che ha dovuto integrare con capitali propri i grandi investimenti attuati negli anni.

Ma vi garantisco che oggi siamo tutti orgogliosi di averlo fatto, e ciascuno dei 1200 soci, ogni giorno, ogni anno, sente forte l'orgoglio di essere parte integrante di questa grande famiglia chiamata Cantine Due Palme, sempre **presente** nella vita di migliaia di persone.