

Buongiorno e complimenti a Tutti *Voi PRODUTTORI*.

Ci conosciamo da tanti anni, con qualcuno di voi da oltre quaranta.

Come ben sapete in questo lasso di tempo ci siamo specializzati nella ricerca e selezione di vini e produttori ben radicati nelle loro tradizioni o che mettono in campo esperienze personali particolari, dando valore e originalità al loro territorio.

Non è facile perché per ogni singolo prodotto dobbiamo raccontare delle storie: le vostre storie.

Ci teniamo a ribadire questi concetti e queste scelte perché nessun altro dei nostri competitor si cimenta in questo campo e, per noi, essere riusciti a superare indenni quest'anno, che è stato per tutti complicatissimo, ci gratifica e ci permette di pensare con ottimismo al futuro e alle sfide nuove che ci attendono.

Prendiamo atto con soddisfazione che il nostro linguaggio è oggi usato anche dagli addetti ai lavori, come sommelier e giornalisti di settore, che comunicano usando termini che richiamano il paesaggio e la sua storia.

Siamo fieri di lavorare con voi che conducete la vostra attività spesso a livello familiare, o matrimoniale, e che avete il pieno *controllo della materia* prima, vale a dire l'UVA.

L'uva di qualità -matura, sana e vendemmiata al momento giusto- rappresenta l'elemento più importante per la produzione del vino di qualità.

Notiamo con enorme soddisfazione come vini sconosciuti siano oggi presenti in un raggio geografico che copre tutta l'Italia e micro aziende trovano collocazione in ogni provincia italiana.

È un aspetto che ci contraddistingue e che, nel panorama distributivo italiano, ci rende unici.

Credo che dobbiamo essere orgogliosi, molto, di contribuire al fatto che tutto questo possa accadere. Grazie al lavoro degli Agenti i piccoli produttori, artigiani, come voi possono dedicare il loro tempo, le loro migliori energie e le preoccupazioni al lavoro in vigna e a quello di cantina.

Come voi ben sapete restare sul mercato non è facile e l'energia che quotidianamente dobbiamo destinare a far sì che non arretri è tanta e dispendiosa.

È per questa e tante altre ragioni che vi invitiamo ad affrontare i problemi in maniera diversa rispetto a come abbiamo fatto in passato.

Dobbiamo cercare assieme forme di collaborazione più moderne e trovare assieme le soluzioni alle varie problematiche che ogni giorno ci troviamo a dover affrontare.

Le soluzioni, a volte di compromesso, dovranno tener conto delle esigenze di tutti gli attori: produttore, distributore ma anche agente e cliente.

E ... naturalmente dobbiamo saper leggere e interpretare il MERCATO che noi, con tutta la buona volontà non riusciamo e non riusciremo mai a condizionare in maniera importante.

La condivisione di impegni, progetti, aspettative e programmi non può non tener conto del fatto che il mercato attuale vivrebbe tranquillamente senza di noi e dunque, questo ve lo chiedo con insistenza, dobbiamo saper leggere la realtà in maniera oggettiva e non sulla base di utopistici propositi, al fine di mettere in campo strategie efficaci.

Auguriamo a Tutti voi un bel 2025 e buon lavoro.

Gianpaolo e Andrea