

## Consolidare o crescere?



## Valutazioni strategiche per la Cantina il Cavaliere

*Team di progetto*  
Nicola Bassetti  
Omid Ghezel Ayagh  
Patrick Poma  
Gaetano Salimena  
Eleonora Tirinato

*Partner di progetto*  
Cantina il Cavaliere  
Via Cantonale  
CH - 6594  
Gambarogno-Contone  
www.ilcavaliere.ch

*Referente aziendale*  
Roberto Belossi  
Tiziana Belossi  
  
*Coach SUPSI*  
Siegfried Alberton  
Marta Boffi, assistente

*L'azienda vitivinicola familiare Cantina il Cavaliere nasce nel 1895 a Contone dal bisnonno dell'attuale proprietario, Roberto Belossi. L'azienda vanta una storia secolare infatti, in origine, si occupava della produzione e lavorazione del latte. La generazione successiva continuò a seguire le orme del fondatore, evolvendosi negli anni con l'aggiunta della frutticoltura, ampliando la superficie lavorata fino alla situazione attuale. L'azienda si dedica ora completamente all'attività vitivinicola, che costituisce il core business dell'azienda, e alla vendita dei relativi prodotti.*

La storia della viticoltura ticinese affonda le radici nel passato, con le prime testimonianze scritte risalenti al 1400. Nel 1960 una legge cantonale sulla viticoltura e sull'enologia pone l'obiettivo di tutelare a livello legale il settore in questione e nel 1970 il Ticino lancia con determinazione il settore. Varie associazioni sono presenti e rappresentano i vari attori del settore ticinese. La sezione ticinese dell'Associazione Svizzera Viticoltori-Vinificatori Ticinesi AVVT è stata costituita nel 1984 e a oggi conta circa 40 aziende, dal sottoceneri al sopraceneri.



Negli ultimi anni il settore vinicolo in Ticino ha quindi registrato una forte crescita e la concorrenza è sempre più preparata e agguerrita. Riuscire a competere in questo contesto richiede sforzi sempre maggiori in termini di risorse finanziarie, competenze produttive ma anche di marketing e vendita. Cavalcare l'onda è diventato dunque più difficile rispetto al passato e senza una chiara impostazione strategica risulta difficile stare al passo con la concorrenza.

In questo contesto opera anche la Cantina il Cavaliere che ha lanciato la sfida agli studenti Master di valutare la situazione attuale e di tracciare le linee future da seguire per poter competere nel modo più profittevole possibile.

Gli studenti hanno proceduto inizialmente ad analizzare l'attuale modello di business e messo sotto la lente il settore di riferimento della Cantina, che essendo ormai maturo è contraddistinto da una forte competitività.

Per svolgere il progetto gli studenti hanno utilizzato principalmente dati secondari di carattere qualitativo. È stato inoltre allestito ed inviato un questionario a 80 aziende iscritte alla Federazione dei viticoltori ticinesi per conoscere più da vicino la realtà del vino ticinese.



Sono state anche raccolte importanti informazioni tramite interviste dirette ai proprietari e responsabili della Cantina il Cavaliere.

Il progetto si è concluso valutando dapprima, con una serie di criteri, tre scelte intraprese nel passato dall'azienda: l'acquisto dell'uva da terzi, la produzione integrata e la vinificazione del Merlot bianco; infine sono state fatte emergere nuove possibili opzioni strategiche da poter attuare per lo sviluppo nei prossimi 5 anni, indicando le linee guida di implementazione delle strategie proposte.

**Il settore vinicolo in Ticino ha registrato una forte crescita e la concorrenza è sempre più agguerrita**

