



BILANCIO DI SOSTENIBILITÀ

TENUTE PICCINI

2023

La catena di fornitura e le partnership strategiche

Tenute Piccini Spa conta su un importante e selezionato numero di fornitori per lo sviluppo delle sue attività.

L'azienda si avvale della collaborazione strategica di fornitori di primo livello di beni e servizi nella forma di società di capitali, aziende agricole (cantine, fattorie, case vinicole, tenute e castelli), Consorzi, Società di persone e ditte individuali operanti,

perlopiù, nel settore vitivinicolo e annessi.

Di seguito una quantificazione indicativa della catena di fornitura suddivisa in base alla tipologia beni e servizi.

TIPOLOGIA DI PRESTAZIONE	ANNO 2021	ANNO 2022	ANNO 2023
Produzione di beni	70.752.377	90.237.2843	84.126.238
Erogazione dei servizi	12.320.703	13.935.545	16.293.649

TABELLA 11 - CLASSIFICAZIONE PER TIPOLOGIA DI PRESTAZIONE

I valori in tabella corrispondono alle voci B6 e B7 del Conto Economico del Bilancio di Esercizio.

A livello nazionale e locale le principali tipologie di acquisti fanno riferimento a materie prime enologiche direttamente interessate alla produzione (uva, vino sfuso e altri prodotti enologici). A livello internazionale ed in particolare in Spagna, Portogallo, Francia e Germania, i rapporti di fornitura sono maggiormente

concentrati su materiali di imballaggio (come ad es. tappi di sughero, sacche bag in box e medaglie/sticker premi).

La consistente quota di fornitori locali offre testimonianza della volontà di valorizzazione della propria storia, della tradizione e genera conseguentemente delle ricadute positive sul territorio.



PROVENIENZA	ANNO 2021		ANNO 2022		ANNO 2023	
	NUMERO	%	NUMERO	%	NUMERO	%
Fornitori Siena	71	27%	63	22%	69	21%
Fornitori Toscana	160	60%	90	31%	105	31%
Fornitori extra Toscana	36	13%	134	47%	160	48%
FORNITORI TOTALI	267		287		334	

TABELLA 12 - CLASSIFICAZIONE DEI FORNITORI PER PROVENIENZA

L'azienda non si ferma soltanto ad un rapporto di valorizzazione locale, ma punta anche a mettere in risalto la catena di fornitura anche di altri territori di eccellenza italiana. Un esempio molto importante di questo è rappresentato dal Progetto delle Due Famiglie.

La storica famiglia del vino italiano, Piccini, si lega all'antica famiglia Gennari, che da generazioni coltiva i vitigni tipici della Puglia: due famiglie combinano la loro passione e le loro conoscenze per celebrare la magnificenza di questa terra.

Tenute Piccini Spa mette a disposizione il know how aziendale in ambito di qualità e

distribuzione per accompagnare il produttore/fornitore nella produzione e commercializzazione del vino, opportunità questa non valorizzabile autonomamente dal produttore/fornitore.

Questo porta al controllo sulla fornitura e sulla filiera, ma anche alla valorizzazione del territorio e della produzione. La linea Due famiglie esprime il desiderio di due illustri dinastie vitivinicole di raccontare l'eccellenza del Salento.

In generale, la natura della relazione con la catena di fornitura può essere sintetizzata come segue:



FORNITORI MATERIALI

Relazioni normalmente di lungo termine.



FORNITORI VINO SFUSO

Normalmente modalità contrattuale variabile in funzione all'andamento sia della vendemmia che dei quantitativi qualità/quantità disponibili sul mercato







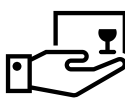

FORNITORI SERVIZI DI BASE

Rapporti duraturi nel tempo, nel caso dei servizi logistici il rapporto è determinato dal prezzo.

La società si impegna ad un approccio sostenibile nel gestire il ciclo di approvvigionamento di beni e servizi, collaborando attivamente con i propri fornitori per la ricerca di pratiche tese al miglioramento continuo e all'innovazione,

promuovendo quanto più possibile la certificazione dei propri processi aziendali.

Per quanto riguarda la tipologia di materie che sono oggetto di consumo, di seguito i beni oggetto di fornitura:

 <p>Il vino sfuso e le uve per la vinificazione sono i beni principali oggetto di fornitura. Il processo di acquisizione vede il coinvolgimento dei produttori locali che diventano attori strategici della catena di fornitura.</p>	 <p>Uve rosse e uve bianche: negli stabilimenti di Gaiole in Chianti e San Gimignano vengono vinificate le uve conferite da agricoltori locali.</p>	 <p>Prodotti enologici utilizzati in cantina e in laboratorio.</p>
<p>In questo contesto il consolidamento del legame con i fornitori locali viene confermato come strategico e prioritario. Possiamo quindi affermare che un importante capitolo è rappresentato dalla volontà di potenziamento dei legami con i fornitori locali.</p>	 <p>Prodotti per i processi di imbottigliamento e packaging: bottiglie vetro e PET, sacche bag in box, tappi di vari materiali, capsule, scatole bag in box e cartoni, etichette e adesivi, fascette, alveari e pancali.</p>	 <p>Gadget</p>  <p>Materiale di cancelleria e ad uso ufficio.</p>

Sono oggetto di fornitura i beni strumentali utili alla gestione dei sistemi produttivi, gli impianti di servizio agli stabilimenti (macchinari di linea, strumentazione di laboratorio, impianti di cantina) e tutti gli altri beni durevoli presenti negli uffici (PC, telefoni, arredi) e quelli a disposizione dei lavoratori (auto aziendali, sedie e tavoli mensa, macchine per il caffè).

Per quanto riguarda i fornitori extra Toscana, oltre a contribuire alla catena di approvvigionamento di beni strumentali e materie di consumo generali, forniscono anche i prodotti finiti che per disciplinare non sono imbottigliati presso gli stabilimenti del gruppo come: Prosecco DOC, Spumante DOC, Lambrusco DOC e altri.

Di seguito una tabella di confronto con alcuni dei beni oggetto di fornitura, in cui si paragona la catena di fornitura locale toscana con quella proveniente dai territori extra.

TIPOLOGIA	ANNO 2021		ANNO 2022		ANNO 2023	
	TOSCANA	EXTRA TOSCANA	TOSCANA	EXTRA TOSCANA	TOSCANA	EXTRA TOSCANA
BOTTIGLIE	67,2%	32,8%	52,8%	47,2%	20,35%	79,65%
VINO SFUSO	58,4%	41,6%	54,3%	45,7%	42,18%	57,82%
PRODOTTI ENOLOGICI	11%	89%	22,8%	77,2%	4,27%	95,73%
ETICHETTE	84,6%	15,4%	95,3%	4,7%	89,87%	10,13%
FASCETTE, STICKERS E BOLLINI	94,3%	5,7%	85,6%	14,4%	83,01%	16,99%
GADGET	21,4%	78,6%	58,1%	41,9%	59,80%	40,20%
IMBALLI	57,2%	42,8%	42,9%	57,1%	4,26%	95,73%
PEDANE	91,7%	8,3%	61,9%	38,1%	90,09%	9,91%
TAPPI	27,5%	72,5%	20,8%	79,2%	12,05%	87,95%
CAPSULE	10,3%	89,7%	4,7%	95,3%	0%	100%
CONFEZIONI	100%	0%	73,1%	26,9%	9,87%	90,13%

TABELLA 13 - CLASSIFICAZIONE DEI FORNITORI TOSCANA ED EXTRA PER ALCUNE TIPOLOGIE DI BENE DI CONSUMO



Per quanto riguarda le priorità relazionali con i fornitori, il principale obiettivo è quello di creare collaborazioni durature e virtuose.

Per questo motivo, in fase di valutazione dei fornitori, Tenute Piccini cerca di raccogliere

quante più informazioni possibili sull'azienda, con particolare attenzione ad eventuali certificazioni sulla qualità dei prodotti e dei servizi offerti, sulla sicurezza e il rispetto dei diritti in ambito aziendale e sulla sostenibilità socio-ambientale.

1.

Qualità dei prodotti da acquistare

Il primo aspetto che viene verificato dall'impresa è relativo alla qualità dei prodotti da acquistare, in particolar modo il vino sfuso. Questo perché **il mercato del vino, tanto a livello italiano quanto a livello globale, è sempre più grande e competitivo, con un consumatore sempre più consapevole ed esigente.**

Per quanto riguarda la fornitura del vino sfuso, visto che le denominazioni più imbottigliate sono quelle toscane, il fattore della prossimità è una condizione fondamentale. A tal fine la società collabora da anni con gruppo di cantine selezionate delle varie zone di produzione della Toscana. A queste poi si affiancano fornitori più occasionali in base alle necessità del momento.

2.

Legame con il territorio

Il legame con il territorio è ancora più forte per l'attività di trasformazione svolta negli stabilimenti di Gaiole in Chianti e San Gimignano. Infatti, in questi anni, la società ha mantenuto e coltivato rapporti con i conferitori locali dell'ex cooperativa degli Agricoltori del Chianti Geografico.

3.

Valutazione economico-gestionale

Dopodiché, si passa ad una valutazione di tipo economico-gestionale. Chiaramente, viste le attuali condizioni economiche causate dai problemi macroeconomici a livello internazionale e l'effettiva difficoltà di reperimento sul mercato di alcuni materiali (bottiglie e alluminio in primis), il prezzo e le garanzie in termini di sicurezza e puntualità di fornitura sono diventati degli elementi imprescindibili da tenere considerazione.

I rapporti e le relazioni con i fornitori vengono gestiti su base giornaliera dall'ufficio acquisti interno, insieme alla dirigenza aziendale. L'ufficio qualità, oltre alla gestione delle non conformità e dei reclami, gestisce anche la prima valutazione in termini di qualità e sicurezza dei fornitori di qualsiasi tipologia e provvede al loro monitoraggio nel tempo, prevedendo quando opportuno, ad effettuare visite direttamente negli stabilimenti di produzione.



7. I clienti

La tipologia di clientela che Tenute Piccini Spa va a soddisfare con maggiore profitto è quella della Grande Distribuzione Organizzata (GDO) in Italia e all'estero e quella dell'Ho.Re.Ca

Infatti la GDO, acronimo con cui si indica la grande distribuzione organizzata, è un segmento del settore retail particolarmente importante a livello

di incidenza sul fatturato insieme a quello degli Hotel, Restaurant and Cafe.

	ANNO 2021	ANNO 2022	ANNO 2023
TIPOLOGIA DI CLIENTELA	INCIDENZA % SUL FATTURATO	INCIDENZA % SUL FATTURATO	INCIDENZA % SUL FATTURATO
ESTERO GDO/HO.RE.CA	50,43%	52,49%	54,94%
ITALIA GDO/DO	21,27%	21,40%	23,03%
ESTEROTRIANGOLAZIONE	4,64%	3,88%	2,90%
VINO SFUSO	19,70%	18,38%	13,40%
ITALIA HO.RE.CA	1,51%	2,32%	2,80%
E-COMMERCE ITALIA	0,57%	0,52%	0,73%
PUNTI VENDITA AZIENDA	0,45%	0,62%	1,11%
ESTERO E-COMMERCE	0,44%	0,38%	0,48%

TABELLA 14 - CLASSIFICAZIONE DELLA CLIENTELA PER TIPOLOGIA

	ANNO 2021	ANNO 2022	ANNO 2023
CLIENTI	NUMERO	NUMERO	NUMERO
ESTERO GDO/HO.RE.CA	170	228	243
ITALIA GDO/DO	38	66	62
ESTEROTRIANGOLAZIONE	9	12	14
VINO SFUSO	20	18	13
ITALIA HO.RE.CA	1009	1320	1296
E-COMMERCE ITALIA	8	8	7
PUNTI VENDITA AZIENDA	NON DEFINITO	NON DEFINITO	NON DEFINITO
ESTERO E-COMMERCE	4	7	11

TABELLA 15 - STIMA DEL NUMERO DEI CLIENTI PER TIPOLOGIA

La maggioranza dei clienti, soprattutto estero e GDO Italia, nascono da collaborazioni solide di lunga data, con focus sui marchi principali dell'azienda.





BILANCIO DI SOSTENIBILITÀ

TENUTE PICCINI SPA

