



# In futuro la consulenza viticola sarà più specifica

Hansjörg HAFNER, Centro di Consulenza

La viticoltura altoatesina è sempre più esposta ad un mercato vinicolo nervoso, globalizzato. Il Centro di Consulenza ha reagito alle esigenze di una viticoltura orientata verso la qualità e ha ampliato la sua offerta in termini di misure migliorative dell'aspetto qualitativo.

**L**a classica modalità di consulenza propone oggi una cospicua offerta di informazioni: visite in pieno campo con gruppi di interessati, consulenza singola per problemi specifici, informazioni fornite in forma scritta (circolari, Guida, riviste specializzate, opuscoli), servizio telefonico di allertamento, sito internet, posta elettronica, oltre a generiche occasioni di aggiornamento (incontri sul tema della difesa fitosanitaria, con-

vegna, viaggi-studio ecc.). Sembra che la necessità di consulenza sia soddisfatta nel modo migliore grazie ad una tale ampia offerta di informazioni proposte attraverso differenti canali di comunicazione. Per il Socio del Centro di Consulenza sussiste in ogni momento l'opportunità di contattare un consulente per discutere di problemi urgenti. In tal modo è possibile rispondere rapidamente ed in modo mirato alle esigenze del viticoltore.

## **IL SETTORE ENOLOGICO E QUELLO VITICOLO**

In Alto Adige oltre il 70% dei produttori di vino è riunito in forma cooperativistica. Le strutture aziendali di piccole dimensioni hanno reso necessario il notevole progresso delle cantine sociali. Gran parte dei viticoltori oggi non ha niente a che vedere con la produzione di vino. Per loro l'annata viticola termina con il conferimento dei grappoli.

Le richieste di un incremento della qualità del vino ed il tema "tracciabilità dei processi produttivi" costringono le cantine ad un maggior rigore nell'assistenza ai propri soci relativamente alla coltivazione per poter soddisfare le sempre crescen-

ti esigenze del mercato. I settori commercializzazione, enologia e viticoltura devono essere sempre più in sintonia per evitare di produrre più di quanto richiesto. La produzione dei grappoli non può più essere considerata, oggi, come un aspetto a sé, separato dagli altri. Dal momento che la qualità deve essere migliorata, è necessario applicare, in pieno campo, misure orientate verso questo obiettivo e disporre della documentazione delle operazioni condotte e dei risultati ottenuti per poter trarre le giuste conclusioni per il lungo periodo.

### LA CONSULENZA AZIENDALE SPECIFICA

Il Centro di Consulenza offre alle cantine sociali una struttura che propone informazioni sia al socio che al fornitore su temi che interessano l'ambito viticolo. Senza "formare" direttamente persone per questo settore è possibile affidarsi ad una struttura che senza dubbio dispone, grazie alle esperienze effettuate a livello locale, di ottime premesse per l'assistenza ai Soci e a chi conferisce l'uva (grafico). La corretta collaborazione con alcune cantine sociali, intervenuta negli ultimi anni, conferma che attraverso una **consulenza aziendale specifica** piuttosto che una **consulenza territoriale** si risponde in modo più appropriato alle esigenze delle singole realtà cooperativistiche, dei loro soci e di chi conferisce l'uva. Le cantine sociali di Bolzano e Colterenzio hanno aderito al Centro di Consulenza nel 2006, con tutti i loro soci e fornitori. La cantina di Terlano, quella della Val d'Isarco e la cooperativa di produttori di Bressanone-Novacella (la lavorazione avviene nella cantina di origine a Novacella) si sono associate al Centro di Consulenza a parti-

re dal 2007. Il consulente viticolo competente per zona può porsi ora in diretto contatto con la cantina. La stretta collaborazione con l'enologo responsabile consente una gestione ottimale della qualità. Una più fattiva collaborazione con la cantina rappresenta, per il consulente, un'attività finalizzata ed un più efficace impiego di numerose tecniche che già oggi vengono consigliate. Accanto all'offerta di consulenza generica, nel corso delle riunioni con i soci vengono affrontati determinati temi di attualità, si organizzano visite in pieno campo, si propongono progetti sul lungo periodo e viene intensificata la consulenza ai singoli.

### L'ELABORAZIONE DI UNA BANCA-DATI VITICOLA

Il Centro di Consulenza dispone di una banca-dati dei propri Soci. Un obiettivo per il futuro consiste nella raccolta e nell'archiviazione di tutte le informazioni relative a singoli impianti o particelle fondiarie (ad esempio analisi fogliari e del terre-

no, fotografie, documenti, attacchi fungini di agenti patogeni o parassiti ecc.). Tali dati dovrebbero inoltre essere strettamente correlati alla superficie coltivata attraverso un GIS (= sistema informativo geografico). Il software da sviluppare per questo proposito dovrebbe rendere possibile effettuare in modo più azionale e completo la raccolta e l'elaborazione dei dati e dei processi produttivi. Le informazioni disponibili (ad esempio iscrizione al catasto viticolo, carte climatiche, carte geologiche, quantità prodotta, valutazione della qualità del vino ecc.) possono essere approfondite, analizzate ed utilizzate per numerose decisioni concernenti la produzione. Soprattutto per le cantine si aprono in tal modo (banca-dati con informazioni tecniche relative ai vigneti dei soci o di chi conferisce l'uva) nuove opportunità di "produrre qualità" in modo ancora più mirato. Il presupposto per l'accesso alla banca-dati è tuttavia l'iscrizione come socio di tutti i produttori di un'azienda. Per i singoli Soci del Centro di Consulenza sarà possibile esaminare i dati originali e le osservazioni relative ai propri impianti.

### L'IMPEGNO ORIENTATO VERSO IL MERCATO

L'incontro tra ditte che si occupano di commercializzazione e fornitori di servizi, quanto offerto dal Centro di Consulenza, ha in sé, per il futuro, un potenziale per l'incremento della qualità e per lo sfruttamento delle risorse. La consulenza fornita ai Soci tramite la cantina è di fatto una novità di orientamento. Anziché un'assistenza "specificata per zona" ne risulta una consulenza "aziendale specifica". Il viticoltore si relaziona quindi con il consulente, che a sua volta è connesso con l'ambito commerciale ▶

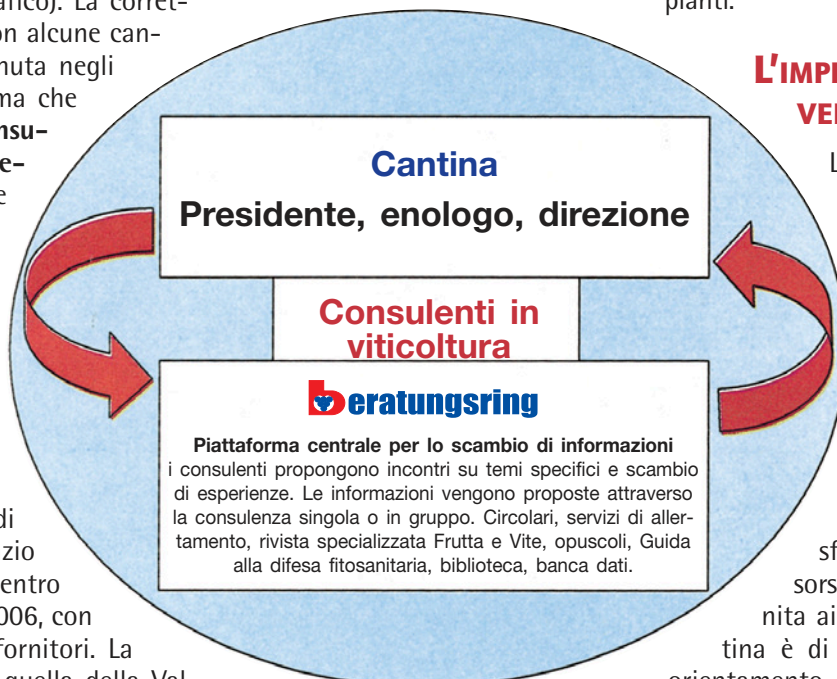


Grafico: l'obiettivo è rappresentato da una più stretta collaborazione tra cantine e consulenti specializzati.



- e con gli scopi di quest'ultimo. Una più stretta collaborazione ha naturalmente senso solo se gli obiettivi della cantina sono nettamente definiti. Questo aspetto riguarda innanzi tutto la quantità di uva raccolta e le esigenze qualitative dei diversi segmenti vinicoli di interesse. La mentalità orientata al mercato è premessa fondamentale per il successo sul lungo termine ed un cogestore può essere rappresentato dunque dal consulente viticolo. Con la sua attività capillare e vicina alla pratica, il Centro di Consulenza sostiene il mondo viticolo altoatesino, come già negli ultimi decenni, nella sua formazione ed una più stretta collaborazione con le cantine può solo rafforzare la situazione già esistente.



Consulenza in viticoltura.

# Il futuro della sperimentazione in viticoltura

Barbara RAIFER, Centro di Sperimentazione Agraria di Laimburg

La presente relazione sintetizza brevemente l'orientamento delle attività della sezione "Viticoltura" del Centro di Sperimentazione Agraria di Laimburg per i prossimi anni e la situazione e le riflessioni che ne sono alla base.

## **LA SALVAGUARDIA E L'EVOLUZIONE DEL LIVELLO QUALITATIVO**

Poiché per lungo tempo il vitigno Schiava è rimasto dominante tra i vitigni altoatesini a bacca rossa e la sua qualità non dipende sostanzialmente dalla struttura tannica (come avviene per la maggior parte dei vini rossi di pregio), scarse sono le esperienze e le conoscenze locali in merito alle differenti esigenze di coltivazione dei vitigni a bacca

bianca e rossa. Negli ultimi anni dati specifici su questo tema sono stati forniti da una serie di sperimentazioni e ricerche. Secondo i risultati conseguiti, attualmente non tutte le possibilità di ottimizzazione della qualità a disposizione della viticoltura altoatesina sono state sfruttate appieno. Per la formazione di tannini maturi è necessario, per la produzione di vini rossi, l'instaurarsi in tempi nettamente più precoci ed in misura chiaramente maggiore di uno stress idrico rispet-

to a quanto richiesto per la produzione di vini bianchi. Volendo produrre vini rossi di pregio è opportuno "frenare" lo sviluppo delle viti già durante le settimane post-fiorali. Esso deve poi essere ulteriormente rallentato prima dell'inizio del processo di maturazione ed in fase di maturazione si dovrebbe instaurare un determinato e costante deficit idrico. Quest'ultimo può essere ottenuto mediante uno scarso approvvigionamento azotato ed una limitata o assente irrigazione dei vitigni a bacca rossa. Importanti per le condizioni altoatesine sono i risultati conseguiti con le prove di irrigazione effettuate su Pinot nero e Cabernet Sauvignon. Nel 2006 è stata attuata un'ulteriore sperimentazione su Lagrein. Anche per que-