

CAPITANI D'INDUSTRIA / 7

CONTINUA LA SERIE DI INTERVISTE AI GRANDI

IL MIO VINO D'AUTORE ARRIVA A CASA VOSTRA

«Mio padre Ferdinando fu tra i primi, in Italia, ad adottare l'idea di offrire la merce telefonando personalmente ai privati», spiega il co-titolare dell'azienda, leader nella vendita diretta. «La formula "soddisfatti o rimborsati" piace ai clienti: possono cambiare il prodotto senza spendere nulla»

da Valle Talloria di Diano d'Alba (Cuneo)
Miki Albuzza

Giordano significa vendita diretta di vini e specialità alimentari piemontesi. L'azienda, nata nel 1900 nella valle Talloria d'Alba, tra le suggestive colline delle Langhe, è ormai una delle più importanti realtà vinicole italiane e leader nella vendita ai privati. Che si fanno spedire a casa bianchi, rossi, ma anche spumanti, olio, salse al tartufo, lenticchie, biscotti al cioccolato e altre prelibatezze.

Gianni Giordano, co-titolare dell'azienda, spiega a *Gente* che la grande intuizione della famiglia, già negli anni Cinquanta, fu di promuovere i loro prodotti utilizzando strumenti di marketing innovativi per l'epoca, che determinarono il successo e lo sviluppo dell'impresa. «Mio padre Ferdinando, per esempio, telefonava perso-

nalmente ai clienti: fu tra i primissimi in Italia ad adottare quella strategia di vendita», ricorda Giordano.

«Oggi i nostri clienti sono soprattutto i privati: li raggiungiamo inviando offerte e cataloghi per posta, realizzando inserti pubblicitari su riviste, Tv e Internet. Chiusure, però, può visitare le nostre cantine e degustare i vini. La visita permette anche di approfondire la conoscenza del meraviglioso mondo del vino, dalla pigiatura delle uve fino all'affinamento in bottiglia».

Tra i mille aneddoti di Gianni Giordano, ce n'è uno che riguarda la nascita del Barolo, il vino più famoso e tipico delle Langhe. «Fu la nobildonna francese Giulia Colbert, spo-

sata con il marchese Falletti di Barolo, la prima a capire, nel 1500, le grandi potenzialità dell'uva nebbiolo. Applicando le tecniche di vinificazione già note nel Bordoiese, riuscì a conferire eleganza e armonia al vino che da allora prende il nome di Barolo. Il vino fu talmente apprezzato dai Savoia e dalla loro corte da essere definito "re dei vini, vino dei re"».

La Giordano è una realtà vinicola non solo piemontese: nel 1999 è stata acquistata e completamente rinnovata la cantina di Torricella, nel Salento, in Puglia, dove vengono vinificate le uve selezionate nelle regioni del Sud. A

Torricella Giordano produce, tra gli altri, il Primitivo di Manduria, un rosso aristocratico con spiccati sentori di frutta candita, prugna e fichi, che regge il confronto con i grandi rossi del Piemonte.

Quali sono le garanzie che Giordano fornisce al cliente?

«Comprare direttamente dal produttore è già un'ottima garanzia.

Vendere prodotti eccellenti a prezzi competitivi è lo sforzo della nostra azienda. Il buon vino, all'origine, non costa necessariamente caro, lo diventa se ha molti passaggi e altrettanti ricarichi. Quando arriva al ristorante il prezzo è 5-6 volte superiore al costo iniziale. Con le nostre offerte promozionali, invece, un ottimo vino può costare anche solo 3 euro a bottiglia, un

«Abbiamo quasi un milione di clienti tra l'Italia, l'Europa e gli Stati Uniti»

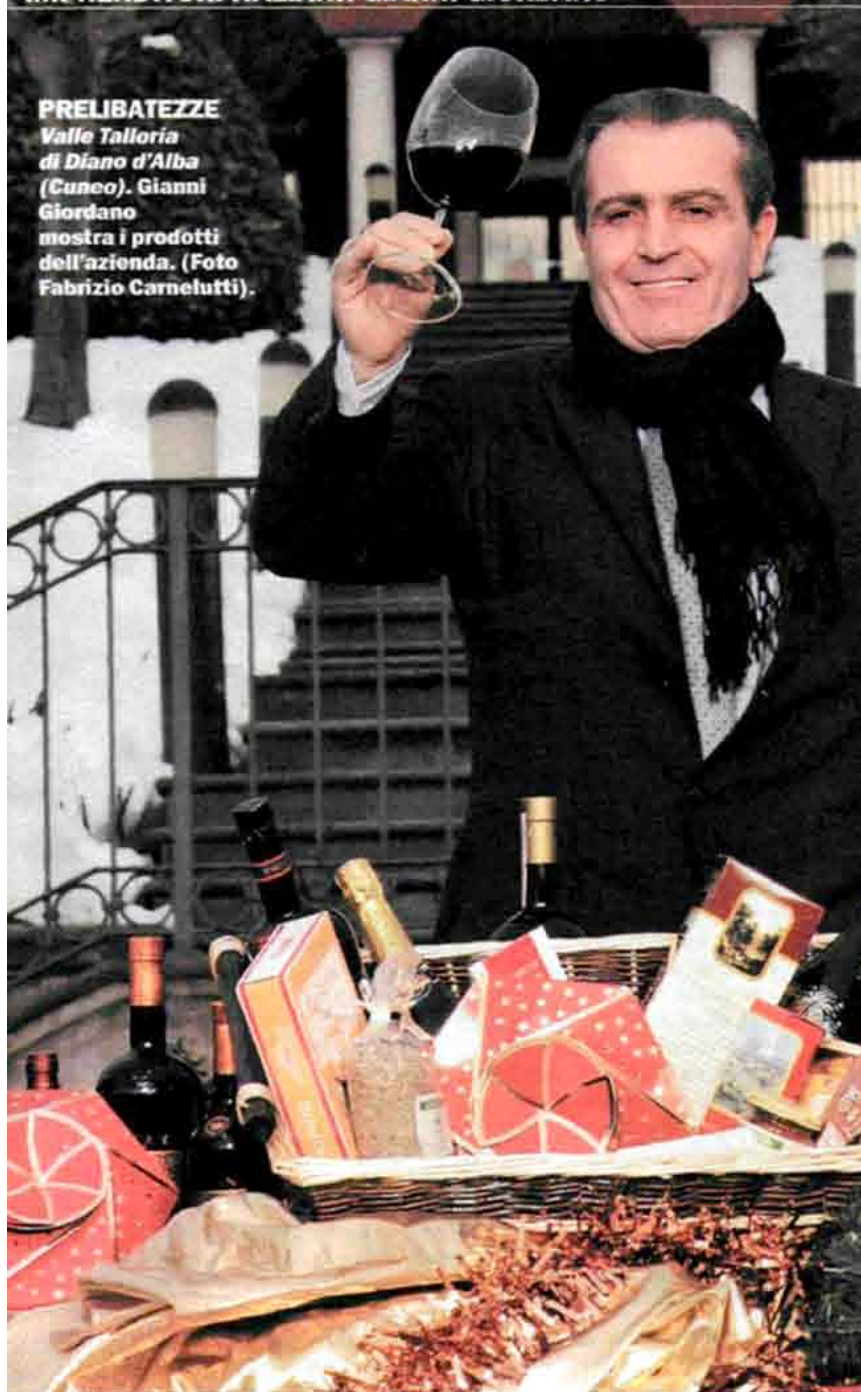


TRADIZIONE FAMILIARE
Gianni Giordano, co-titolare dell'azienda, in una delle cantine. Nel fondo, con il padre Ferdinando, tra i primi a usare il telefono per vendere il vino negli anni Cinquanta.

IMPRENDITORI ITALIANI: GIANNI GIORDANO

PRELIBATEZZE

Valle Talloria di Diano d'Alba (Cuneo). Gianni Giordano mostra i prodotti dell'azienda. (Foto Fabrizio Carnelutti).



GENTE

del servizio, per questo offriamo queste garanzie».

I numeri dell'azienda, d'altra parte, parlano chiaro: il fatturato nel 2007 è stato di 140 milioni di euro, con una produzione di oltre 30 milioni di bottiglie, vendute a quasi un milione di clienti tra l'Italia e l'estero.

State risentendo della crisi finanziaria? «Dicembre e le feste natalizie incidono per almeno il 20 per cento sul fatturato, quindi è difficile fare ora una previsione precisa. Siamo, però, molto fiduciosi e se registreremo dei cali saranno certamente minimi. La campagna di allarmismo fatta dai media è eccessiva e crea un inutile panico e un rallentamento dell'economia».

La Giordano Vini è presente in Germania, Svizzera, Inghilterra, Olanda e Austria, ma la novità assoluta è la vendita diretta per catalogo negli Stati Uniti. «È stata una conquista molto impegnativa e importante, dato il sistema fiscale e distributivo americano: gli Stati, infatti, sono uniti in tutto, tranne che per il vino. Le regole risalgono ai tempi del proibizionismo e il vino è ancora considerato come un vizio da cui è meglio stare lontani. Le faccio qualche esempio: in Pennsylvania una persona non può acquistare più di nove bottiglie al mese; a New York non si può vendere il vino assieme ai prodotti alimentari. Abbiamo dovuto adattare le nostre proposte a queste regole e, nonostante le molte difficoltà, siamo la prima azienda a distribuire vino italiano negli Stati Uniti con il sistema della vendita diretta».

Gianni Giordano, carattere schivo e riservato, non svela invece molto sulla sua vita privata. «Sono sposato e ho due figli. Tra i miei interessi principali ci sono il vino e la buona cucina. Quando non sono impegnato con il lavoro faccio lunghe passeggiate per i "miei" monti e ogni tanto vado a sciare. Le vacanze? Sempre brevi. Spesso vado in Puglia, in agosto, per la vendemmia dell'uva a Manduria e nel Salento».

prezzo più che competitivo per la qualità offerta». Spesso, però, la gente non si fida troppo delle vendite su catalogo. Allora, oltre alla qualità, Giordano offre un'ulteriore garanzia: la formula "soddisfatti o rimborsati", con pagamento posticipato e possibilità di cambiare il prodotto. Ci incuriosisce molto sapere quale percentuale di resi ha questo tipo di vendita.

«È molto bassa», assicura Gianni

Giordano, «il nostro cliente può assaggiare i vini e le specialità alimentari che ha ordinato e, se rileva problemi, provvediamo immediatamente al ritiro o alla sostituzione, senza alcun addebito. Nella maggior parte dei casi i resi sono dovuti a rotture delle confezioni che si rovinano durante il trasporto. Conosciamo la qualità dei nostri prodotti e

«Con le nostre offerte, un ottimo vino può costare anche solo 3 euro a bottiglia»