

Company Profile

di

ROVELLOTTI VITICOLTORI IN GHEMME



Contatti aziendali principali

Paolo e Antonello Rovellotti

Telefono: [+39] 0163 841781

Dati fiscali, amministrativi e di contatto

Ragione sociale: Rovellotti Viticoltori in Ghemme - Società Agricola Semplice di Antonello e Paolo

Settore: agricolo

N° di registrazione società:

P.IVA: 01523730037

Tel: [+39].0163.841781

Fax: [+39].0163.841781

E-mail: info@rovellotti.it

Cell: [+39].328.0328.0192313

Sede legale e operativa: Via Interno Castello 22 | 28074 Ghemme [NO] | Italy

Indirizzo corrispondenza: Via Interno Castello 22 | 28074 Ghemme [NO] | Italy

*Bevendo gli uomini migliorano: fanno
buoni affari, vincono le cause, son felici
e sostengono gli amici*

Aristofane

INTRODUZIONE

1. Cenni storici dell'azienda

La cantina Rovellotti è un'azienda a conduzione familiare dedita all'attività della viticoltura da oltre seicento anni, secondo regole e metodi tramandati da una lunga tradizione e coniugati a un approccio moderno, che vede nella sostenibilità e nell'innovazione tecnologica una solida continuità.

1.1. Settore di attività

Rovellotti produce e commercializza vini con le sole varietà autoctone della zona, quali il Nebbiolo, la Vespolina, l'Erbaluce e la Bonarda; questi sono affinati all'interno delle storiche cantine del Castello Ricetto di Ghemme in provincia di Novara, In Alto Piemonte.

2. Strategia

2.1. Vision

Rovellotti aspira ad essere una tra le più importanti realtà di produzione di vini dell'Alto Piemonte e concentra i suoi sforzi per rappresentare sui mercati domestici e internazionali il proprio territorio e la sua produzione. L'azienda ha l'obiettivo di incrementare la percentuale di esportazione di vini nei mercati chiave nord-europei di Regno Unito, Danimarca, Olanda e Svezia. Si propone altresì di ispirare politiche di tutela condivise da tutti i produttori.

2.2. Mission

Rovellotti è oggi un punto di riferimento per la produzione di vini sotto le denominazioni D.O.C.G. e D.O.C. con un totale orientamento alla qualità e al rispetto delle caratteristiche e peculiarità delle sue uve. Il suo mercato di riferimento è costituito da consumatori consapevoli, attenti e curiosi, e il suo obiettivo è quello di dare loro piena soddisfazione, incontrandone le più alte aspettative con ogni prodotto.

2.3. Valori

Rispetto delle tradizioni e del territorio d'appartenenza, sostenibilità, uso sapiente della tecnologia ispirano ogni fase dell'attività.

2.4. Business strategy

La strategia generale della cantina Rovellotti si articola su un modello imprenditoriale che predilige la ricerca e il mantenimento della qualità senza inseguire la quantità a tutti i costi. Attualmente sta investendo sul miglioramento della propria comunicazione e sulla formazione dei suoi business partner e clienti, con l'idea di riposizionarsi come azienda di riferimento nel settore entro il prossimo quinquennio.

2.5. **Prodotti:**

Ghemme D.O.C.G. Riserva Costa del Salmينو – Ghemme D.O.C.G. Chioso dei Pomi – Colline Novaresi D.O.C. Nebbiolo Valplazza – Colline Novaresi D.O.C. Morenico – Colline Novaresi D.O.C. Vespolina Ronco al Maso – Colline Novaresi D.O.C. Bonarda La Paganella – Colline Novaresi D.O.C. Nebbiolo Valplazza Rosato – Colline Novaresi D.O.C. Bianco Vitigno Innominabile Il Criccone – Metodo Classico Zero Dosage da Vitigno Innominabile – Passito da uve stramature Vitigno Innominabile Valdenrico – Grappa di Nebbiolo Invecchiata – Grappa di Nebbiolo

2.6. **Fattori di competitività**

Unicità dei terreni dell'Alto Piemonte grazie alla particolarità della morfologia zonale con suoli di diversa derivazione, morenica, fluviale e vulcanica. Questa unicità rende la produzione territoriale, specie quella a base Nebbiolo, assai diversa in complessità, armonia ed eleganza da quella di Langa del Barolo, Roero e Barbaresco. Per il momento un altro fattore determinante è il prezzo molto più conveniente rispetto ai vini del basso Piemonte.

2.7. **Business model**

La produzione Rovellotti è assorbita per il 60% dal mercato domestico e per il 40% dai mercati U.S.A. – Svizzera – Russia – Finlandia – Norvegia. Il business model si basa sulla vendita al solo canale HO.RE.CA. in Italia e On Trade nei restanti paesi, attraverso una struttura commerciale di importatori e distributori.

2.8. **Fatturato (2017):** 600.000 €

2.9. **Bottiglie totali prodotte (annue):** 80.000

3. **Proprietà e Management**

3.1. **Struttura della proprietà**

La proprietà è detenuta al 100% dalla famiglia Rovellotti.

3.2. **Struttura del management**

Paolo Rovellotti, General Manager & Vendite – Antonello Rovellotti, Direttore della produzione

3.3. **Personale:** 3

3.4. **Professionisti e Consulenti:** 3

Ringraziamo per l'attenzione data al nostro company profile, qualora abbiate necessità di ulteriori informazioni, non esitate a contattarci.