

GARDA WINESTORIES

CONVEGNO

GARDA
LAKE



5 JUNE
2025

CONSORZIO GARDA DOC
www.GARDADOC.EXPERIENCE.COM
[@GARDADOCVINO](https://www.instagram.com/GARDADOCVINO)

ABSTRACT E BIO RELATORI



Giovedì 5 giugno

**C/O DOGANA VENETA DI
LAZISE (VR)**

**Convegno: “Garda DOC tra Horeca e
GDO: numeri, percezioni e
prospettive.”**

**Un'analisi approfondita dell'andamento
della denominazione attraverso i dati
dell'Osservatorio dei distributori e il
punto di vista dei buyer della grande
distribuzione.**



Giovedì 5 giugno

PAOLO FIORINI - Presidente Consorzio Garda Doc

La denominazione Garda DOC rappresenta una delle realtà più promettenti del panorama enologico italiano, con ampie potenzialità di crescita nel canale Horeca nazionale. Per supportare il Consorzio di Tutela Garda DOC in un percorso strategico volto a comprendere le dinamiche distributive e il posizionamento del brand, Wine Meridian ha sviluppato un progetto di ricerca articolato su due livelli complementari.

La prima fase, realizzata in collaborazione con il Consorzio Distributori Alimentari (CDA), ha previsto un'analisi qualitativa e quantitativa della distribuzione dei vini Garda DOC nelle aree geografiche più significative (Milano, Verona, Brescia, Bergamo, ecc.), con l'obiettivo di individuare punti di forza, criticità e opportunità di sviluppo.

La seconda fase ha indagato il percepito del brand Garda DOC presso un panel qualificato composto da opinion leader, giornalisti, blogger, sommelier e ristoratori, al fine di valutare i valori associati alla denominazione e il suo posizionamento rispetto ad altre realtà del settore.

I risultati dei progetti intendono fornire ai consorziati uno strumento decisionale concreto per rafforzare la propria presenza sul mercato e ottimizzare le strategie di comunicazione e distribuzione.



Giovedì 5 giugno

PAOLO FIORINI - Presidente Consorzio Garda Doc

Agronomo ed enologo veronese, attualmente presidente del Consorzio Garda DOC, ente che tutela e promuove i vini prodotti nell'area del Lago di Garda, comprendente le province di Verona, Mantova e Brescia.

Con una lunga esperienza nel settore vitivinicolo, Fiorini è stato riconfermato alla guida del Consorzio per il triennio 2025–2027,





Giovedì 5 giugno

FABIO PICCOLI - Direttore Responsabile e Fondatore di Wine Meridian

Percezione del brand Garda DOC: analisi strategica 2025

La ricerca condotta da Wine Meridian per il Consorzio Garda DOC, con il sostegno del MASAF (CUP J38H23001780007), ha analizzato il percepito del brand “Garda DOC” presso un panel qualificato di operatori del settore vitivinicolo nazionali e internazionali. Il brand risulta noto e apprezzato per il suo orientamento al mercato, l'internazionalità e il buon rapporto qualità-prezzo, ma evidenzia ancora debolezze in termini di identità e riconoscibilità, soprattutto presso la critica e il pubblico finale.

Tra i punti di forza: l'appeal del nome “Garda”, la flessibilità produttiva e il potenziale enoturistico. Le principali criticità riguardano la comunicazione, la presenza nei canali Ho.Re.Ca. e la sovrapposizione con altre DOC limitrofe.

Le opportunità si concentrano sul posizionamento internazionale, lo storytelling territoriale e lo sviluppo del canale digitale e dell'enoturismo esperienziale. La ricerca suggerisce la costruzione di un modello interprofessionale inclusivo, capace di coordinare le diverse anime produttive del territorio gardesano.



Giovedì 5 giugno

FABIO PICCOLI - Direttore Responsabile e Fondatore di Wine Meridian

Fabio Piccoli è giornalista professionista e Direttore Responsabile di Wine Meridian, un autorevole magazine online dedicato al supporto delle imprese vinicole italiane sui mercati internazionali. Con una lunga esperienza nell'internazionalizzazione delle imprese del vino e nello sviluppo dell'enoturismo italiano, ha acquisito una profonda conoscenza delle dinamiche dei mercati vinicoli, lavorando a stretto contatto con aziende e consorzi. Docente in numerosi percorsi formativi, è specializzato in marketing e strategie di internazionalizzazione, e ha pubblicato numerosi libri e articoli di settore, vincendo diversi premi per il suo contributo al marketing e alla comunicazione del vino.





Giovedì 5 giugno

LUCIO RONCORONI - Direttore generale presso CDA Consorzio Distributori Alimentari

La relazione illustra un'analisi approfondita sull'andamento strategico e commerciale del Consorzio Garda DOC, evidenziando le sfide e le opportunità di sviluppo in un contesto in continua evoluzione. Partendo dalla definizione della governance consortile e dal posizionamento del marchio, il documento propone un cambio di paradigma nella narrazione del prodotto: dalla denominazione d'origine al valore culturale, economico e ambientale del territorio gardesano. Viene sottolineata la necessità di un linguaggio condiviso e di una comunicazione identitaria per promuovere il vino Garda DOC come simbolo contemporaneo di italianità ed eleganza. La relazione propone infine un piano operativo di medio periodo, fondato su alleanze strategiche, sostenibilità e riconoscibilità internazionale.



Giovedì 5 giugno

LUCIO RONCORONI - Direttore generale presso CDA Consorzio Distributori Alimentari

Classe 1960, Dal 1980 al 1986 collabora con il gruppo PAM, dal 1987 al 1993 è responsabile dello sviluppo della rete supermercati del gruppo CONAD prima in Lombardia e successivamente in CONAD nazionale collaborando alla definizione delle politiche strategiche dei canali superette, supermercati e ipermercati.

Dal 1993 ad oggi è in CDA (Consorzio Distributori Alimentari) primaria prima come responsabile marketing e dal 2001 come direttore del consorzio.

C.D.A. è un consorzio a copertura nazionale, presente in 108 province con 84 aziende associate, più di 103.000 clienti totali di cui 63.875 nel settore Horeca. È l'organizzazione di distributori all'ingrosso di bevande più grande d' Italia per quota di mercato, per capacità innovativa e per l'erogazione di servizi offerti agli operatori dell'intera filiera ho.re.ca. con servizi di assistenza e consegna a circa 89.000 pubblici esercizi.

Partnership con il mondo produttivo, formazione, innovazione tecnologica, sostenibilità e rappresentanza territoriale sono tra le principali aree di intervento del consorzio.





Giovedì 5 giugno

DANIELE COLOMBO - Category Manager Area Beverage Esselunga

Esselunga sostiene con impegno il Made in Italy e il valore dei localismi, promuovendo prodotti enologici di qualità. Per l'azienda il mondo del vino riveste un ruolo strategico. La denominazione DOC Garda di recente costituzione gode della notorietà internazionale del territorio e ha importanti potenzialità di crescita anche oltre i confini nazionali. La collaborazione tra aziende locali è fondamentale per rafforzarne il posizionamento e valorizzare l'identità territoriale. Investire nel suo sviluppo può generare benefici duraturi per tutto il comparto vitivinicolo.



Giovedì 5 giugno

DANIELE COLOMBO - Category Manager Area Beverage Esselunga

Daniele Colombo nasce a Milano nel 1964. Poco più che ventenne, nel 1985, fa il suo ingresso in Esselunga, dove inizia un percorso di crescita interno all'azienda.

Dopo aver ricoperto il ruolo di Direttore di negozio diventa nel 1991 buyer nell'ufficio acquisti non-food e nel 1998 buyer del settore grocery per i prodotti wine e spirits. Con lui Esselunga inaugura a Casalecchio di Reno la prima enoteca.

Dal 2017 ha assunto l'incarico di category manager per tutta l'area beverage.

Un nuovo traguardo viene raggiunto nel 2023 con la nascita di [enoteca.esselunga.it](https://www.enoteca.esselunga.it), un'e-commerce riservato esclusivamente al mondo del vino e dei distillati di qualità con un assortimento di circa 2.500 etichette.





Giovedì 5 giugno

**Helena Mariscal - Direttore Acquisti Private Label e Brand Esclusivi,
Mack & Schühle AG**

Abstract sviluppo potenziale di Garda DOC nella distribuzione internazionale Helena Mariscal Vilar – Mack & Schühle AG

- Presentazione di Mack & Schühle AG – un Gruppo Internazionale
- Presenza e partecipazioni nel mondo
- Presentazione di Mack & Schühle Italia - azienda del gruppo
- Azienda in rapida crescita nel settore vinicolo italiano, specializzata in marchi privati e controllati
- Analisi storica del mercato tedesco: Portfolios, canali di distribuzione, forza vendita dati specifici di Mack & Schühle Germany
- Dati sull'andamento del mercato del vino in Germania nel 2024
- Dati relativi all'andamento dei vini italiani nel mercato tedesco nel 2024
- Analisi relativa alla distribuzione internazionale per Garda DOC
- Punti di forza – Strategia - prospettive

MACK & SCHÜHLE
THE WINE AND SPIRITS FAMILY



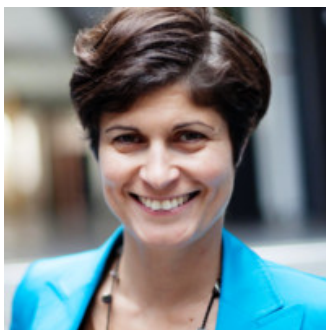
Giovedì 5 giugno

Helena Mariscal - Direttore Acquisti Private Label e Brand Esclusivi, Mack & Schühle AG

Con oltre 20 anni di esperienza nel settore del vino e degli alcolici, Helena Masriscal ricopre attualmente il ruolo di Direttore Acquisti per Private Label e Brand Esclusivi presso Mack & Schühle AG, uno dei principali distributori di vini e spirits in Europa Centrale. È responsabile della selezione strategica dei fornitori, dello sviluppo di etichette private innovative e dell'acquisizione di marchi internazionali per il canale Ho.Re.Ca.

Nel corso della sua carriera ha guidato team multidisciplinari, implementato strategie di vendita vincenti, introdotto marchi prestigiosi nel mercato tedesco e avviato progetti pionieristici come la creazione di un laboratorio certificato di degustazione per il settore GDO.

Con una solida rete internazionale nel mondo del vino, è un relatore apprezzato per la sua capacità di coniugare visione strategica, sensibilità sensoriale e competenza tecnica.





Giovedì 5 giugno

NICHOLAS MOSCHI Director of Buying presso Liberty Wine

La denominazione Garda DOC nasce con l'intento di esprimere e promuovere il potenziale qualitativo e identitario di un'area tra le più suggestive del panorama vitivinicolo italiano: il bacino del Lago di Garda e le zone limitrofe del Veneto e della Lombardia. In un contesto paesaggistico e climatico unico, la DOC si propone come punto di sintesi tra tradizione e innovazione, offrendo una piattaforma coerente e riconoscibile per varietà fortemente radicate nella cultura enologica italiana, come il Pinot Grigio e la Garganega, ma anche per altri vitigni a vocazione internazionale.

Introdotta nel 2017 si è affermata come una risposta strategica all'esigenza di rafforzare l'identità territoriale e la percezione qualitativa delle produzioni del Nord Est italiano. La sua forza risiede nella capacità di coniugare ampiezza territoriale e specificità locale, permettendo una comunicazione più chiara e attrattiva verso i mercati, in particolare quello anglosassone, dove le richieste di vini freschi, eleganti e facilmente interpretabili sono in costante crescita.

Il progetto Garda DOC si distingue inoltre per un forte orientamento alla contemporaneità: è una denominazione pensata per intercettare i gusti di un pubblico internazionale, giovane e curioso, ma anche per valorizzare la competenza e la visione dei produttori locali. Attraverso un lavoro costante su qualità, stile e storytelling, Garda DOC si propone come un ambasciatore del "bere bene" italiano, capace di rappresentare con coerenza l'unicità di un territorio, l'eleganza dei suoi paesaggi e l'evoluzione del gusto del vino nel mondo.



Giovedì 5 giugno

NICHOLAS MOSCHI Director Acquisti presso Liberty Wines

Professionista con oltre 15 anni di esperienza nel settore enologico, attualmente Buying Director presso Liberty Wines. Dal 2021 guida il dipartimento acquisti, supervisionando un team multidisciplinare e la selezione di oltre 400 produttori internazionali, con responsabilità su qualità e strategia commerciale. Coordina inoltre un team di consulenti enologi per le produzioni dirette dell'azienda. In precedenza, è stato Technical Director e Italian Wine Buyer (2015–2021), curando il portafoglio italiano e la qualità dell'intera gamma. Dal 2008 al 2014 ha lavorato per Bibendum Wines come Winemaker e Quality Control Manager, seguendo forniture per GDO e ristorazione in Europa e California. Laureato in Enologia e Viticoltura all'Università di Firenze, ha svolto una tesi sul packaging per il mercato UK, unendo competenze tecniche e visione commerciale internazionale

