

L'Italia che gira

ESCLUSIVO LA CLASSIFICA DELLE PRIME 77 CANTINE



È la punta di diamante di un settore in crescita per ricavi e redditività. E vincente sui mercati esteri. Con le cooperative e la Fratelli Martini nei primi cinque posti. Seguite da Antinori, Campari, Zonin e...

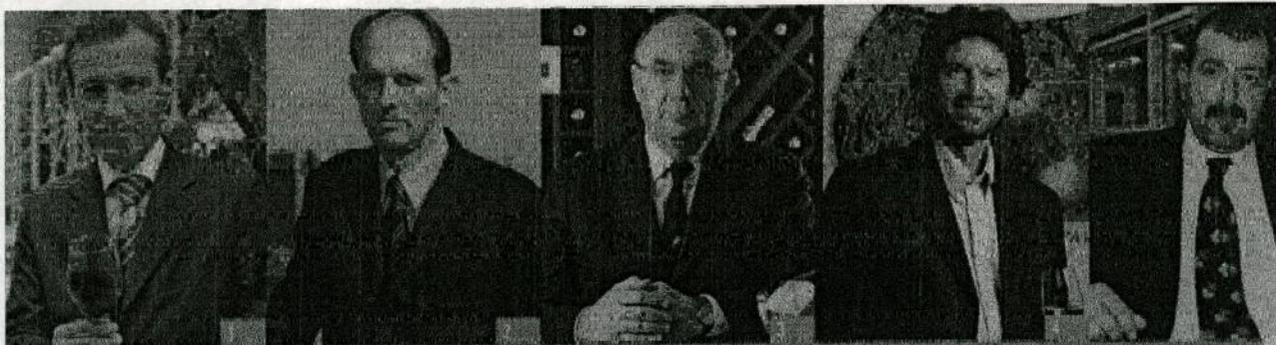
ANNA DI MARTINO

Export: ecco la parola magica del mondo del vino. Quella su cui poggia la crescita del settore in questi ultimi difficili anni. Driver di sviluppo e asso nella manica delle cantine. Le vendite all'estero da record nel 2011, con 4,4 miliardi di incassi, il 12% in più sul 2010, hanno relegato in secondo piano la persistente crisi del mercato interno, le preferenze degli agricoltori, la minore produzione in tutta Italia, la prepotenza dei grandi gruppi di acquisto, che affliggono in particolare proprio le imprese vitivinicole senza un buon polmone di esportazioni.

L'Italia

RIUNITE IN MEZZO MILIARDO

RANK	AZIENDA VITIVINICOLA	PATTENDIMENTO IN MILIONI		VARIANZA		2011/2010		2011/2010		2011/2010		2011/2010	
		2011	2010	INT. (%)	EST. (%)	EST. (MILIAIA)	EST. (%)						
1	Cantine Riunite & Civ (stima consolidato)	500,00	447,00	11,85	23,60	6,30	38.267	7,6	21.440	-172.505	14.806	220	304,0
	di cui: Gruppo Italiano Vini (consolidato)	368,00	328,00	12,00	24,00	7,00	22.670	6,0	11.748	-126.000	6.674	105,0	241,0
	Cantine Riunite & Civ (civilistico)	161,35	140,61	14,70	21,70	5,30	15.597	9,1	9.692	-46.505	8.132	115,0	63,00
2	Cavino	171,10	187,10	-9,00	-23,00	15,00	6.394	3,7	1.411	31.914	3.555	50,0	31,8
3	Cavit	151,60	136,10	11,40	1,60	14,60	4.720	3,1	793	18.525	8.437	70,0	116,9
4	Fratelli Martini	150,00	139,00	8,70	5,00	9,00	6.517	4,3	3.545	23.459	25.000	50,0	140,0
5	Gruppo Mezzacorona	148,65	144,81	2,00	1,00	2,00	11.470	7,7	1.816	153.388	9.686	46,0	115
6	Marchesi Antinori	145,00	131,80	10,10	3,70	14,30	58.200	40,0	44.000	92.500	38.294	21,9	92,8
7	Gruppo Campari	133,30	131,80	1,10	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	45,0	92,0
8	Casa Vinicola Zonin	125,00	107,00	19,00	1,50	29,00	5.400	4,3	3.900	32.600	2.000	38,0	86,0
9	Giordano Vini	118,30	123,90	-4,60	-5,00	-3,90	11.114	9,4	6.686	65.376	639	31,8	50,7
10	Enoitalia	95,00	78,00	21,38	9,33	25,63	4.396	4,6	2.998	16.925	3.271	74,0	78,9
11	Santa Margherita	91,30	86,30	5,80	2,90	7,90	26.044	28,3	19.556	-48.114	12.199	16,2	53,2
12	Cantina di Soave	89,00	81,00	10,00	19,00	1,00	7.688	8,6	1.400	-8.234	3.826	33,0	43,1
13	Casa Vinicola Botter Carlo & C.	87,10	79,70	9,40	0,00	9,40	7.600	8,7	6.700	4.700	4.233	55,5	85,7
14	Gruppo La-Vis	85,00	84,00	1,00	-3,00	21,00	6.650	8,0	1.930	nd	3.567	45,0	68,9
15	Gruppo Cevico	83,10	75,80	9,63	5,00	63,50	4.555	4,5	537	no	2.430	60,0	13,5
16	Marchesi de' Frescobaldi	82,80	73,60	4,00	3,30	4,50	24.000	29,0	16.000	41.000	10.600	9,9	48,5
17	F.lli Gancia	79,75	74,50	7,67	5,81	14,40	nd	nd	nd	nd	nd	27,0	19,5
18	Masi Agricola	66,00	64,00	3,00	0,60	3,00	20.737	31,6	18.800	18.000	2.000	12,0	61,0
19	Casa Vinicola Caldrola	65,20	52,00	25,38	22,50	33,58	1.204	1,9	nd	11.709	nd	61,1	17,9
20	Collis Veneto Wine Group	62,50	51,60	21,00	18,00	40,00	3.892	6,0	932	11.689	6.417	1,0	9,0
21	Banfi	61,90	54,70	13,00	0,00	21,00	9.400	15,2	2.430	23.730	2.000	12,7	36,6
22	Ferrari Fratelli Lunelli	57,20	55,00	4,00	2,00	25,00	20.000	35,0	nd	-2.000	4.000	4,7	6,0
23	Ruffino	56,17	53,16	5,66	3,04	5,46	11.612	20,7	7.036	-52.067	1.422	14,5	48,9
24	Cantine Sottesoli	54,64	48,15	13,47	5,26	20,92	3.137	5,7	nd	63.655	2.620	28,4	30,5



1) Corrado Casoli, presidente delle Cantine Riunite & Civi, dalla controllata Giv, primo gruppo in classifica; 2) Sergio Bagolino, dg della Cavit di Faenza, numero uno per volumi e leader nella grande distribuzione; 3) Enrico Zanoni, dg di Cavit, terzo in graduatoria, il consorzio di 6000 che riunisce 11 cantine sociali frantino; 4) Gianni Martini, proprietario e presidente della Fratelli Martini, prima azienda privata, al quarto posto; 5) Luca Rigutti, neo presidente della cooperativa Mezzacorona, che chiude la classifica al vertice

Nel suo complesso, comunque, quello del vino è un mercato che gira, che continua a rappresentare la prima voce della bilancia agroalimentare, che attira capitali anche dall'estero, che impiega tanti giovani ed esprime uomini e donne di grande capacità imprenditoriale. Di più. Tra le preziosità di questa industria sotto il cielo c'è la sua non delocalizzabilità. La parola difficile vuol dire semplicemente che l'uva del vigneto Italia ha caratteristiche non riproducibili altrove e per questo ancora più attraenti. Insomma, il grande mondo del vino, con tutte le sue fragilità e lacune (carenze nel marketing,

resistenze o incapacità di fare sistema, falle organizzative, mancanza di capitali e dimensioni), rappresenta un pezzo di Italia che va. Niente di eccezionale dal punto di vista statistico sui numeri del sistema Paese. Per dirla con Pietro Modiano, presidente di Nomisma, è solo un pezzo dell'Italia che va bene e che fa qualità. Ma non è poco. In questo scenario si muovono 384 mila aziende, in gran parte piccolissime, per un totale di 700 mila occupati che diventano 1,2 milioni considerando tutto l'indotto. La classifica del *Mondo* raccoglie le più grandi imprese del mercato, titolari di un fatturato

superiore ai 10 milioni nel 2011. Quest'anno il numero delle cantine è salito a 77 (nove in più rispetto al 2010), costituendo un campione sempre più significativo del mercato: complessivamente registrano un fatturato superiore a 4 miliardi e più del 40% del giro d'affari totale del settore, stimato nell'ordine dei 10 miliardi. Ancora più importante il peso del campione sull'export: gli incassi totalizzati equivalgono al 50% delle esportazioni nazionali. Sui ricavi complessivi la quota Italia pesa per circa il 45% (contro il 46,9% del 2010) e quella estera più del 54%, ancora in crescita rispetto al 53,1% del 2010.

che gira

SOCI AL COMANDO

Di anno in anno si rafforza il peso delle cantine cooperative al vertice del settore. Con il 2011 le Cantine riunite & Civi prendono il comando della graduatoria, con un consolidato di 500 milioni. I ricavi della coop di Compagine (Reggio Emilia), leader mondiale del Lambrusco e dei vini frizzanti, sono largamente alimentati dal controllato Gruppo Italiano Vini (Giv), che porta in dote 368 milioni di ricavi consolidati (252 milioni la sola capogruppo), restando di gran lunga la singola maggiore impresa del mercato. Alla presidenza di controllante e controllata c'è Corrado Casoli, cooperatore doc, che appare attento a valorizzare la S.p.A. guidata dal dg Davide Mascalzone, fiore all'occhiello del gruppo. Basti dire che fanno capo al Giv 15 cantine di produzione, 20 marchi affermati come Bolla, Cavicchioli, Nino Negri o Fontana Candida e un'organizzazione commerciale di proprietà, con 11 struttu-

IMPRESA	2011 (M)	2010 (M)	2011 (M)	2010 (M)	2011 (%)	2010 (%)
1	61,0	4.378	653	1.193	23,0	31,0
2	55,0	687	653	869	50,0	25,0
3	39,1	3.692	0	324	0	37,0
4	19,0	0	33.980	253	0	23,2
5	77,0	0	5.700	198	no	2,6
6	93,0	280	0	115	0	0
7	78,0	3.600	0	410	0	0
8	64,0	2.414	0	389	10,0	16,0
9	69,0	725	0	130	0	0
10	68,0	1.820	0	239	4,6	39,5
11	42,8	0	30	473	55,0	45,0
12	76,5	0	0	64	0	100,0
13	58,3	125	163	198	20,1	79,9
14	48,0	0.000	0	167	no	no
15	98,5	0	0	89	0	0
16	81,0	0	0	233	0	0
17	13,0	6.150	0	180	0	10
18	58,6	1.209	100	309	15,0	15,0
19	24,5	30	0	106	0	0
20	91,0	575	520	107	0	0
21	27,5	0	0	63	no	100,0
22	15,0	5.700	0	95	100	0
23	59,1	850	17	350	15,0	35,0
24	11,0	120	0	117	80,0	0
25	87,1	0	600	101	0	0
26	55,9	5.432	0	147	0	0

Nella tabella la graduatoria delle 77 maggiori imprese vitivinicole italiane con più di 10 milioni di fatturato 2011. L'ebitda, margine operativo lordo, è in cifra assoluta e in percentuale sul fatturato. L'ebit e l'utile operativo netto, prima di imposte e oneri finanziari. La posizione finanziaria netta indica l'indebitamento netto dell'azienda. Il campione rappresenta il 50% dell'export totale del mercato vitivinicolo nazionale e più del 49% del suo fatturato complessivo.

NOTE: i numeri accanto alle aziende corrispondono al loro posto in classifica.

1. Cantine riunite & Civi: il consolidato 2011 sarà disponibile a giugno. I dati emergono dalle zoneva fra il bilancio civilistico (chiuso al 31/7/2011) e il bilancio consolidato Giv (chiuso al 31/12/2011). Il fatturato 2011, pari a 500 milioni, è la relativa variazione sul 2010 (socio invece il consolidato obiettivo dell'intero gruppo per l'anno solare 2011).
2. Cavit: dati gestionali relativi alla sola divisione vino. Il consolidato che comprende anche attività nell'alcol, nell'acido tartarico e nell'energia chiude con un fatturato di 246 milioni (+0,3%) e un'ebitda di 17 milioni (+26%). Il gruppo è il primo in Italia per volume di vino con 181 milioni di litri. Rappresenta una produzione di 500 mila tonnellate di uva pari al 10% della produzione italiana totale.
3. Fratelli Martini: i 230 ettari vitati sono del proprietario Gianni Martini.
4. Mezzacorona: il gruppo comprende Fiasco, Prestige wine imports, Villa Albani, Bavaria e partecipa al Castello di Querceto.
5. Marchesi Aelfonzi: il gruppo comprende le aziende Prunotto e Sarmasca. Il prospetto descrive il fatturato consolidato del core business del gruppo. Il valore preconsuntivo del fatturato consolidato di tutto il gruppo sale a 152 milioni di euro.
6. Gruppo Campari: comprende i dati di Campari wines (nuovo nome del Polo vini e di Cirvano spumanti che lo scorso anno figuravano in classifica separatamente. I dati sono estrapolati dal consolidato della grande multinazionale del beverage che ha chiuso il 2011 con un fatturato di 1.274,2 milioni). Il gruppo Campari vino comprende i seguenti brand: Sella & Mosca, Enrico Serafino, Torzetti & Putnò, Château Lamargue, Riccadonna, Mondoro, Chateau Spumanti, Odessa sparkling wines. Inoltre la distribuzione dei vini di lusso, Le Fracoe, Kupelweiser, Tenute di Capraia. Considerando anche il settore dei vinioculi il fatturato sale a 185,1 milioni.
7. Zeno: dati consolidati, non definitivi.
8. Biorzani: dati di preconsuntivo.
9. Santa Margherita: controllata Cd del Bosco, Kellmeir, Carline, Torrevilla, Tenimenti Fie e Lantini e San Disalagio, Tenute Santa Margherita.
10. Casa vinicola Botter Carlo & C.: è proprietaria delle tenute Botter, Fossalta



re operative all'estero, che da gennaio 2012 conta anche una presenza diretta sul mercato cinese con la nuova Shanghai Giv Cima. Casoli è positivo: «Pensiamo di crescere anche nel 2012», sottolinea, dopo aver archiviato un esercizio con un tasso di incremento a due cifre, grazie in particolare all'acquisto di Cavicchioli. «Il nostro gruppo ha sempre fatto una politica di marca che intendiamo rafforzare con nuovi investimenti per far crescere il valore dei nostri prodotti, cercando al tempo stesso altri mercati», dice ancora Casoli, che aggiunge: «Il tema del valore è oggi centrale e passa anche attraverso maggiori investimenti in comunicazione e distribuzione».

UNA BOTTIGLIA SU DUE A SCONTO

È una strategia condivisa da molti operatori, anche in funzione della battaglia sempre più aspra sui prezzi con la grande distribuzione, dove è ormai in promozione una bottiglia su due. In base ai dati Sympho-

ny Iri Infoscan, l'escalation della pressione promozionale è, infatti, passata dal 40% del 2008 fino al 50% del 2011 e tende ancora a crescere nel 2012. Ne sa qualcosa la coop romagnola Caviro, leader nel segmento del vino per consumo quotidiano nella Gdo, al secondo posto in graduatoria. Tra gli operatori che realizzano più del 90% del loro fatturato nella grande distribuzione, Caviro ha accusato un calo dei ricavi del 9%, non compensato da una accentuata crescita all'estero: in particolare in Russia, dove è il primo marchio italiano, l'incremento è stato del 26%, in Cina del 72%, +9% in Germania (qui è il primo brand italiano) e +20% nel Regno Unito. Il decremento dei ricavi totali è stato determinato, tra l'altro, da tensioni contrattuali causate da richieste ritenute eccessive dall'azienda, con un grande gruppo come la Conad, che per dieci mesi del 2011 ha interrotto l'acquisto dei prodotti. Il problema si è poi risolto, ma appunto il fatturato ne ha risentito. «Sul

calo pesa anche la riclassifica di una parte degli importi riconosciuti contrattualmente ai clienti Gdo, come premi di fine anno e promozioni», spiega Sergio Dagnino, dg Caviro, puntando anche il dito sul problema dell'aumento del costo del vino all'origine, dovuto, tra l'altro, al calo delle produzioni in quasi tutte le regioni. «Già partito dalla vendemmia 2010, l'aumento dei prezzi è esploso nel 2011, con un aumento medio del 30%, ciò mette una ipoteca sul futuro dei consumi pro capite in Italia e sulla competitività del vino italiano all'estero. Già nei primi due mesi del 2012, nel comparto delle bottiglie da 0,75 c'è stato un aumento dei prezzi del 4,6% con un coincidente calo dei volumi del 2,1%».

Cresce e guadagna il terzo posto in classifica scavalcando Mezzacorona il consorzio di secondo grado Cavit, che riunisce 11 cantine sociali trentine e 4.500 viticoltori. «È il frutto di una intensa attività sui mercati tradizionali, Italia e Usa, con lancio di

R.	AZIENDA VITICOLA	FATTURATO IN MILIONI		VARIAZ. 2011-2010			SEGGI	EDIT. (MIGLIAIA)	PFR (MIGLIAIA)	INVESTIM. (MIGLIAIA)	BOTTIGLIE (MILIONI)	COSTO (MILIONI)	
		2011	2010	TOTALE	ITALIA	ESTERO							
25	La Gioiosa	53,00	52,50	1,00	2,20	0,00	2.000	3,8	950	nd	1.000	20,0	30,0
26	Mionetta	52,33	45,00	7,00	1,60	15,70	3.773	7,2	2.592	5.170	1.857	16,6	20,3
27	Duca di Salaparuta	43,86	44,61	-1,68	-3,50	5,80	5.864	13,4	nd	nd	11.667	12,0	9,4
28	Fontanafredda	40,70	40,40	1,00	-4,00	13,00	3.607	8,9	nd	nd	2.000	7,8	14,4
29	Casa vinicola Sartori	40,64	35,50	15,00	13,00	18,00	4.200	10,8	3.100	8.272	550	16,0	31,5
30	Guido Berlucchi	40,17	44,15	-8,90	-10,00	39,10	8.220	20,5	5.372	13.418	3.357	4,4	1,4
31	Valdo Spumanti	38,30	35,60	7,60	5,00	10,65	2.600	7,3	1.900	4.200	850	9,2	13,5
32	Gestioni Piccini	36,00	36,00	0,00	0,50	5,50	4.100	10,3	3.500	nd	nd	12,5	30,8
33	Pasqua Vigneti e Cantine	37,20	33,90	9,70	-13,3	22,40	1.600	4,3	126	28.862	1.185	18,3	26,7
34	Zenato Azienda Vinicola	35,00	32,00	10,00	5,00	11,00	2.239	6,0	1.530	-5.860	666	3,5	20,0
35	Cantina Tollo	35,00	30,00	17,00	25,00	3,00	430	1,3	104	nd	1.140	13,0	6,0
36	Chiardi 1860	33,30	31,60	5,00	1,00	4,00	nd	nd	nd	nd	nd	25,0	4,5
37	Casa Vinicola Natale Verga	33,00	29,50	11,87	4,09	67,70	nd	nd	nd	nd	nd	25,5	5,8
38	Cielo e Terra	32,85	32,90	0,15	0,07	0,07	2.750	8,0	1.950	2.700	929	24,0	14,8
39	Cocchi	32,75	32,10	2,00	5,50	-1,00	5	15,0	3.800	1.500	4.100	7,8	16,5
40	Terra Moretti	32,48	27,53	17,00	13,00	55,00	nd	nd	nd	nd	nd	2,8	4,7
41	Cantina Viticoltori Ponte	32,10	31,60	1,58	-3,00	10,00	1.557	4,9	417	-4.410	3.200	10,0	12,0
42	Toso	31,10	28,90	7,61	3,00	8,00	1.305	4,2	753	1.600	1.050	19,9	20,2
43	Cantina Produttori Valdobbiadene	31,00	26,70	16,10	15,10	21,50	1.561	5,0	674	1.742	3.067	11,0	5,55
44	Farnese Vini	27,84	27,38	1,68	-5,38	5,40	2.592	9,3	2.361	5.451	100	11,1	22,7
45	V.V.O. Cantine	27,80	22,87	17,73	20,60	-8,90	1.158	4,2	355	5.456	10.070	1,2	0,87
46	Cantina Valpolicella Negrar	26,37	23,79	10,84	7,60	15,51	1.175	4,5	314	-3.437	2.318	7,0	17,0
47	Cantine Luigi Sgarzi	25,00	21,00	19,00	38,00	19,00	nd	nd	nd	nd	1.900	3,7	24,0
48	Terra Cortesi Moncaro	23,89	23,55	1,44	1,90	-2,30	3.998	16,5	1.697	nd	530	10,2	10,6
49	Carpenti Malvolti	23,10	22,20	4,00	-2,50	17,00	676	3,4	307	nd	758	5,7	11,7
50	Dario Pellegrino & C.	22,41	23,06	-2,79	-9,90	-5,79	1.845	8,2	956	3.880	2.200	6,9	7,4
51	Allegrini gruppo	22,06	19,07	15,64	1,00	19,00	4.632	21,0	nd	nd	4.750	3,4	18,1



nuovi prodotti, investimenti in marketing e ritorno alla comunicazione pubblicitaria», osserva Enrico Zanoni, dg dell'azienda di Ravina di Trento, anche protagonista di investimenti sul fronte della ricerca e dello sviluppo, con un progetto di viticoltura di precisione innovativo. «Insieme con Fbk, Mpa solution e Fondazione Mach, abbiamo realizzato una piattaforma informativa che incrocia dati relativi al territorio, alle coltivazioni e al clima», rileva Zanoni. «Il sistema chiamato Pica permette di ottimizzare l'irrigazione e trattamenti, di prevedere l'andamento di maturazione delle uve, di orientare la scelta varietale delle coltivazioni e rendere tracciabili le best performance dei prodotti». Risultato? Il coltivatore conosce con un semplice sms il momento migliore per le varie pratiche in vigna e, a cascata, grazie alle informazioni sul prodotto finale è in grado di calibrare al meglio la propria attività. Al quarto posto, la Fratelli Martini è la

prima azienda privata della graduatoria e si caratterizza per la sua operatività tutta proiettata sui mercati esteri (93% del fatturato). Al quinto è la trentina Mezzacorona, coop di primo grado impegnata quindi su tutta la filiera, dall'uva allo scaffale. Nel 2011 Mezzacorona ha avuto una crescita più contenuta, ma ciò non le ha impedito di remunerare bene le uve conferite dai soci, pagate 92 euro al quintale: «È stato un anno di soddisfazione per tutti in un contesto di crisi generale e siamo moderatamente ottimisti per il 2012», fa notare Luca Rigotti, neo presidente di Mezzacorona, cogliendo il vantaggio nel non dover comprare uve all'esterno, in questa fase di alti prezzi. E l'alto indebitamento? «Abbiamo un bel patrimonio e usciamo da venti anni di forti investimenti», risponde. «Già dal prossimo esercizio l'indebitamento diminuirà, perché i nostri sforzi saranno ora indirizzati alla valorizzazione dei vari marchi e alla commercializzazione dei prodotti».

OLTRE 100 MILIONI

Dopo le prime cinque, solo altre quattro aziende vantano un fatturato superiore a 100 milioni. A cominciare dalla Marchesi Antinori, al sesto posto con 145 milioni, frutto, anche quest'anno, di una crescita a due cifre. La griffe fiorentina che appartiene da nove secoli all'omonima famiglia domina ancora una volta il settore in fatto di margini operativi: il rapporto tra ebitda e fatturato pari al 37,7% nel 2010 è cresciuto ancora nel 2011 e tocca il 40%, risultando il più elevato in assoluto. «È merito di una famiglia che non drena e investe tutto nell'azienda», commenta Renzo Cotarella, dg ed enologo della maison, da anni il più stretto collaboratore di Piero Antinori e delle tre figlie, Albiera, Allegra e Alessia (26esima generazione in campo), impegnate a tempo pieno nella gestione di una proprietà familiare che comprende cantine famose come Castello della Sala, Tignanello, Guado al Tasso, Pian delle Vigne, tanto

per citare alcuni dei siti cult del vigneto italiano. Dietro i successi «c'è un'azienda efficiente, in grado di valorizzare le singole fattorie, i marchi e i prodotti anche meno famosi: ogni vino ha una sua ragione e una sua identità sul mercato ed è in grado di dare risultati interessanti», sostiene Cotarella. «Certo sarebbe più semplice operare con un'unica grande cantina», aggiunge, «ma si perderebbero efficacia e valore». Il 2012? «I primi sei mesi saranno duri come gli ultimi quattro del 2011, ma siamo comunque ottimisti, perché abbiamo investito molto sulle persone che lavorano con noi, tanti giovani». Tira buon vento anche per il polo **Campari**, specie da quando il gruppo ha deciso di dare il proprio nome al progetto vino, battezzandolo Campari wines. «Una decisione che ci dà solidità, grande credibilità e prospettive di lungo periodo», rimarca

GRUPPO	PRODOTTO	PRODOTTO	PRODOTTO	PRODOTTO	PRODOTTO
56,5	60	1.200	60	35	65
39,0	0	0	92	0	100,0
21,5	120	35	120	90	0
35,4	69	28	132	85,0	1,5
77,0	25	2.800	50	17	22
3,40	84	500	78	100	0
38,0	0	155	50	25,0	75,0
81,0	150	850	40	2	40
72,0	150	50	75	0	0
56,0	70	18	43	0	0
17,0	3.085	0	75	0	0
15,1	140	0	55	97,0	97,0
17,6	0	0	30	0	100
45,0	2.000	0	60	0	30,0
50,0	298	0	92	25,0	30,0
14,0	260	160	130	0	0
37,5	2.000	0	50	0,0	5,0
65,0	8,5	0	41	95,0	45,0
17,9	725	0	36	97,9	2,1
90,8	0	200	16	20,0	80,0
3,14	3.134	no	39	0	3,3
65,0	620	0	30	0	0
96,0	60	0	16	0,3	99,7
58,6	1.764	0	71	0	5,80
51,0	0	0	35	0	100,0
33,0	157	40	56	63,0	10,0
82,0	202	40	82	3,0	0,00

- 14. Gruppo La Via comprende la capogruppo La Via ssa, Cesaneli Sforza sponand, Benilca Cafaggio, Poggio Marino, Casa Girilli. La capogruppo rappresenta 38 milioni di fatturato (+9%), ebitda 10%, 15 milioni di bottiglie
- 15. Cevico: consorzio di secondo grado. Il fatturato sale fino a 102,2 milioni considerando i dati delle cantine di base delle quali Cevico cura la commercializzazione anche dello sfuso. La posizione finanziaria netta ha saldo attivo: il consorzio dispone di 12 milioni di liquidità
- 16. Masi Agricola: stima chiusura aggregato. Il gruppo comprende Masi Agricola, Possessione di Sergio Alghieri, Agr. Sergio Alghieri, Agr. Vigneti del Campulorini, Vigneti La Arcoletta, Pian di Rota, Promissi Wine, Seierhoe, Cantina Costi Bossi Fedrigotti, Terre e Vigne, Agr. Stra del Milione
- 22. Ferrari F.lli Livatelli: dati prechiusura. I dati riguardano solo Ferrari che è parte di Lunelli S.p.A. Il fatturato consolidato non è ancora disponibile. Il gruppo comprende: Cantino Ferrari, Acqua minerale Sargiva, Distilleria Segnana, Azienda Agricola Lunelli, Tenuta Podemore e Tenuta Castellbuone. Il 20% delle uve proviene da vigneti delle aziende agricole Lunelli di proprietà della famiglia, il resto da coltivatori della zona. Periodo seguito dagli agronomi del gruppo
- 23. Ruffino: dati provvisori
- 24. Saittoski: i dati includono il fatturato consolidato realizzato all'estero con il partner inglese Erota winecellars. Bottiglie: il totale dei litri confezionati commercializzati è stato espresso in bottiglie da 0,75 (la cantina produce infatti anche in bag, in box e tetra brick)
- 27. Quica di Salaparuta: dati provvisori
- 28. Focanah sssla: ebitda stimato
- 30. Guido Bericchio: il numero di bottiglie è composto per 4,1 milioni da sponand e 257 mila vini "semi". Per quanto riguarda gli ottan in affitto la cantina ha stipulato contratti pluriennali di acquisto sive con contratto diretto sulla tenuta dei vigneti. L'approvvigionamento di uva avviene per il 18% da vigneti di proprietà
- 32. Gestione Piacini: fanno parte del gruppo lo azienda agricole Società Agricola Vallani e Moravia
- 39. Casa Vinicola Cecchi: fatturato aggregato con le aziende agricole di famiglia. Il gruppo comprende Villa Derna, Castello Montato, Val delle Russe e Tenuta Abzatura
- 40. Terra Moretti: gruppo viti-comprende Bellavista, Confrati Cristofali, Petra e Tenuta la Badia
- 43. Cantina Pradolini: Valdobbiadene: bilancio consolidato al 30/06/2011. Controllata: Val d'Uco

20 aprile 2012 **IL MONDO** 43

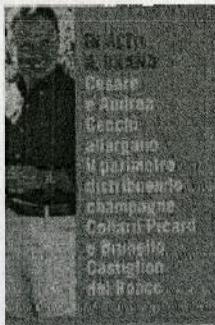


Andrea Montorfano, managing director **Tempi** wines e regista del programma di sviluppo sul mercato italiano, nel quale il gruppo intende diventare un player di riferimento. Proprio nel gennaio scorso il progetto ha fatto un nuovo passo avanti, con la conclusione di tre nuovi accordi distributivi, con la marchigiana Fazi Battaglia, la campana Urciuolo e la francese Mouton Cadet, che portano a sette il numero di cantine in distribuzione esclusiva, in aggiunta a quelle di proprietà (vedere nota alla classifica). Ed è solo l'inizio: «Siamo interessati ad aziende eccellenti che operano in regioni che mancano al nostro portafoglio, come Puglia, Sicilia, Umbria e anche il Nordest», rivela Montorfano, avendo probabilmente sul tavolo già diversi dossier. Due anni consecutivi di incrementi a doppia cifra dei ricavi: è la cifra del gruppo Zonin, all'ottavo posto, di proprietà di una delle più importanti famiglie del vino in Italia, cui fanno capo 1.820 ettari di vigneti

e nove aziende nelle più vocate regioni del Paese. «Possedere un terreno di famiglia così esteso rappresenta una garanzia della qualità del prodotto, confermata dai riconoscimenti conseguiti in giro per il mondo», afferma Francesco Zonin, alla guida dell'area commerciale del gruppo veneto, sottolineando un'attenzione particolare per la solidità della distribuzione nazionale e internazionale, ritenute un baluardo decisivo di fronte al rischio di oscillazioni del mercato. «Non a caso siamo cresciuti anche quando gli Usa erano in piena crisi», sottolinea Zonin, «ritenendo opportuno, a fronte di questa priorità, anche sacrificare un poco i margini». Ancora una volta a trainare gli affari targati Zonin sono stati i mercati esteri, che hanno messo a segno un progresso del 29%, mentre in Italia «è in corso una fase di ristrutturazione anche del portafoglio prodotti, con una riqualificazione verso l'alto dell'offerta». Il Prosecco doc spumante, prodotto nella tenuta di Ca

Bolini in Friuli (130 ettari in produzione, prossimi a diventare 140, per circa 3 milioni di bottiglie), è il pilastro portante nel portafoglio di un gruppo che attribuisce al marketing grande importanza e ha aperto il 2012 con un netto progresso sia sul mercato interno che estero. Un anno in flessione, invece, per la piemontese Giordano, specializzata nella vendita diretta. Controllata dal fondo di private equity P&P (il 25% è della famiglia Giordano), l'azienda ha girato la boa del 2011 con un decremento del 4,6%, dovuto a minori campagne promozionali nello scorso esercizio, decise a fronte della difficile congiuntura. A ciò si aggiunge lo stop del lavoro in Usa, ripreso nel 2012 con un nuovo distributore «in grado di assicurare buone prospettive di sviluppo», dice Simonpietro Felice, ad Giordano. Non solo. «Tra le novità del 2012 ci sono l'attività di vendita diretta in Francia e investimenti su nuovi canali, come l'e-commerce».

AZIENDA VINICOLA	ATTIVITÀ IN MILIONI (2011)	2010	VARIAZ. % (2011-2010)	TOTALE	ITALIA	ESTERO (MIGLIAIA)	EBIT (MIGLIAIA)	FFA (MIGLIAIA)	INVESTIM. (MIGLIAIA)	N. BOTTIGLIE (MILIONI)	CAPITOLI	
52 Viticoltori Friulani Lo Delizio	21,50	18,10	3,30	14,00	-9,89	927	4,0	342	-4.250	573	16,1	8,5
53 Feudi di San Gregorio	20,00	19,30	3,60	0,10	12,00	3.500	0,2	1.500	18.000	2.500	3,5	5,0
54 Cotto d'Oro	20,00	20,00	nd	nd	nd	nd	nd	nd	4.240	3.500	8,3	1,0
55 Rocca delle Macie	20,00	20,30	-1,50	-3,00	-1,20	2.400	12,0	1.600	15.600	800	3,8	10,7
56 Mascarello	19,68	20,35	-3,40	-4,20	0,80	1.650	8,4	1.420	3.225	1.100	2,6	12,7
57 Bosco Viticoltori	19,15	14,91	28,40	19,30	44,78	1.088	5,7	793	4.533	5.537	13,2	11,2
58 Barone Ricasoli Spa Agricola	18,75	18,48	1,47	5,58	0,70	4.200	22,2	1.700	11.681	2.536	5,8	15,6
59 Cant. Prod. San Michele Appiano	15,90	15,50	2,58	nd	nd	nd	nd	253	175	484	2,8	2,5
60 Cusumano	15,14	15,30	-1,00	-5,00	2,70	3.900	26,0	3.000	nd	4.000	2,8	7,4
61 Umberto Cesari	14,99	13,40	11,00	3,00	16,89	2.675	17,9	nd	2.976	8.000	2,9	12,0
62 Tasca d'Almerita	14,57	14,36	1,50	0,00	2,25	1.966	13,0	1.279	5.271	nd	3,0	6,3
63 Mastroberardino	14,33	14,26	0,50	0,00	4,50	2.800	19,5	1.400	8.000	700	2,35	2,5
64 Donnafugata	14,06	13,98	1,00	0,00	3,00	3.312	23,5	1.895	12.166	1.328	2,3	3,7
65 Argiolas	13,83	13,40	3,26	1,95	8,20	2.772	20,0	690	18.834	1.320	2,5	4,8
66 Cantina di Castelnuovo del Garda	13,71	12,48	10,00	-5,00	15,00	nd	nd	nd	nd	nd	3,2	2,7
67 Bisol	13,59	11,89	14,36	2,30	0,31	2.175	16,0	1.243	nd	nd	2,2	6,5
68 Pianeta	12,75	12,35	3,25	0	6,30	3.066	24,0	nd	1.755	1.815	21,0	6,7
69 Le Tenute di Genagricola	12,10	12,05	0,40	0,40	0,00	nd	nd	nd	nd	1.000	2,9	1,0
70 Cav. G.B. Bertani	11,65	10,50	9,00	5,00	15,00	1.700	14,6	960	5.100	380	2,3	7,3
71 Gruppo Lungarotti	10,52	10,30	2,10	0,10	6,60	960	9,1	nd	nd	nd	2,1	3,4
72 Azienda Vinicola Umbri Romchi	10,40	9,80	6,00	18,00	2,00	1.260	12,5	450	600	450	3,2	2,5
73 Paladin	10,28	9,44	8,95	3,75	25,65	1.306	12,7	885	-1.455	nd	1,9	2,5
74 Marchesi di Barolo	10,21	10,17	0,30	0,00	0,00	nd	nd	nd	nd	1.461	1,5	5,2
75 Marchesi Mazzei	10,12	9,39	8,00	3,00	12,00	867	9,0	207	nd	1.260	1,2	5,4
76 Fazi Battaglia	8,05	11,53	-30,20	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	1,9	1,62
77 Tenimenti Angejini	7,45	6,04	24,00	43,00	14,00	nd	nd	nd	nd	800	1,4	4,6
TOTALE	4.043,59	3.778,92	7,09%	4,40%	10,66%	397.317	18,06%	213.953	508.778	259.789	1.452	2.198



Cesare e Andrea Gancia dirigono il patrimonio distributore nazionale della compagnia Cossari Picardi e Michele Cossari del Bosco.



Marirosa Allegri conduce con il fratello Franco il gruppo di cantine di proprietà in Veneto a Bellgobbi e a Montebelluna.



Ancora un esercizio in evidenza per Francesco Ricca alla testa della importante cantina schantyana.



Francesco (a sinistra) e Filippo Marzari alla guida di un polo vinicolo che dal Chiari scende in Maremma e in Sicilia.

ALL'INSEGUIMENTO

Fin qui gli over 100 milioni. Al di sotto di questa soglia, al decimo posto, la prima new entry 2011: è la Enoitalia dei fratelli Pizzolo, fatturato 95 milioni, +21% sul 2010: il maggiore incremento nella top ten. Sede a San Martino, nel Veronese, l'azienda guidata da Giorgio Pizzolo conta nel suo portafoglio brand come Luna di Luna e San Floriano e lavora anche per conto terzi. Al 13esimo posto ancora un nuovo ingresso: quello della Casa Vinicola Botter, condotta da Luca, Annalisa e Alessandro Cambia, terza generazione della famiglia proprietaria della S.p.A. veneta che vanta la maggiore quota export (98,5%) sul fatturato (*classifica a pagina 47*).

A quota 15 Cevico, terza new entry. Consorzio romagnolo di secondo grado, presieduto da Ruenza Santandrea, ha una dimensione superiore di quanto non appaia dal suo consolidato di 83,1 milioni. Considerando, infatti, anche l'attività delle cantine

di base, per le quali cura la commercializzazione pure del vino sfuso, il fatturato Cevico supera i 100 milioni.

Santa Margherita, Cantina di Soave (la storica coop veneta, guidata da Bruno Trentin, si distingue anche per un incremento del 3% dell'occupazione), Gruppo La-Vis (che ritorna dopo un anno di assenza), Marchesi de' Frescobaldi, sono gli altri protagonisti della fascia più alta del mercato, da 80 milioni in su.

SECONDA FASCETTA

Apri la Fratelli Gancia (79,7 milioni), oggi nel portafoglio del magnate russo e re della vodka Roustam Tariko, che ha rilevato il 70% della storica casa di Canelli (con opzione di acquisto per il 30% rimasto alla famiglia Vallarino Gancia) alle prese con gravi difficoltà finanziarie. Tariko, mentre punta al grande rilancio della casa piemontese, ha anche intenzione di moltiplicare la sua presenza in Italia, andando a caccia di

belle cantine in Toscana e non solo. Seguono marchi sprint come Caldirola: l'azienda privata brianzola, leader nel segmento vetro nella Gdo, è guidata dall'ad Michele Radadelli (anche socio) e ha realizzato forti incrementi del fatturato Italia (+22,5%) ed estero (+33,5%). Altra lepre è il Collis Veneto Wine Group (+18% Italia e +40% estero), di cui è neo presidente Pietro Zambon. Altri protagonisti? Banfi, griffe del Brunello di Montalcino, Ruffino, oggi di proprietà della multinazionale americana Constellation brands (è l'unico marchio italiano nel suo portafoglio) che ne ha affidato la guida all'ad Sandro Sartori, la coop siciliana Settesoli. Guidata da Salvatore Li Petri e dal neo presidente Vito Varvaro, quest'ultima è la maggiore realtà produttiva della regione, in costante progresso. Interessante l'accelerazione nel comparto dei vini confezionati (rappresentano più del 70% del fatturato totale, il resto è sfuso) cresciuto del 18%. In questa fascia dimensionale si trova anche la

storica azienda piemontese Fortanafredda di Oscar Farinetti (pronto a rilevare la residua quota di capitale della Fondazione Mps), le spumeggianti Mionetto e La Gioiosa (area Prosecco), la siciliana Duca di Salaparuta e la veneta Sartori, in crescita anche sul mercato interno.

QUI PREVALGONO LE FAMIGLIE

Nel segmento compreso tra 40 e 10 milioni sono davvero tante le cantine, alcune molto note, a controllo familiare. Dalla veneta Pasqua, marchio storico e consolidato, alla Zenato, altra new entry 2011. Brand di valore nel panorama nazionale, ancorato ai grandi vini della Valpolicella e alla Lugana di Peschiera del Garda, è di proprietà della famiglia Zenato: tra gli obiettivi 2012 l'ingresso in Cina e l'espansione in India e Brasile. Altre famiglie in campo: da Chiari a Cecchi, da Moretti a

CLASSIFICAZIONE	IMPRESA	APPROF.	BIPENDENTI	ACQUISTI	SOTTOV.	VALORI
40,0	1.650	115	47	51,0	9,0	
25,0	200	50	100	50,0	0	
5,0	1.400	0	32	0	3,0	
70,0	200	10	110	40,0	0	
64,4	330	43	98	5,0	5,0	
58,6	0	0	30	0	100,0	
63,5	219	16	145	30,0	82,0	
15,0	0	380	37	0	30,0	
48,9	400	0	14	0	0	
83,0	140	115	35	0	0	
45,0	352	58	53	5,0	0	
17,0	190	150	50	25,0	0	
27,0	150	166	64	20,0	10,0	
35,0	230	0	38	29,0	3,0	
20,0	1.100	0	26	2,0	5,0	
48,1	43	78	70	28,0	0	
53,0	370	8	85	0	0	
22,0	661	0	33	1,0	8,0	
63,0	60	45	33	57,0	43,0	
32,1	250	0	35	6	0	
7,5	200	50	23	20	10,0	
23,0	105	40	50	nd	9,0	
51,4	48	115	36	0	25,0	
54,0	172	0	37	10,0	0	
20,1	240	0	63	0	12,0	
62,0	202	0	31	0	16,0	
54,5%	84.502	49.160	8.847	n.s.	n.s.	

- 40 V.V.I. è la nuova realtà nata dalla fusione di Cantine produttori nati del Veneto Orientale e Cantina produttrici Campolopiana. È proprietaria di Griviti, socio unico di Bosco Viticoltori al 51esimo posto in graduatoria.
 - 46 Carbone Malavoli, bilancio al 30/09/2010
 - 50 Carlo Pellegrino & C. ebda ed ebit storici
 - 51 Allegri: è gruppo comprendi Corta Giara, Agricola San Polo, Agricola Poggio al Tesoro, Agricola Allegri
 - 53 Fucini di San Gregorio: ebda ed ebit storici
 - 61 Umberto Cesari: la ragione sociale è Cesari srl, ma l'azienda è per tutti le Umberto Cesari
 - 63 Maximalterradina: fatturato aggregato, ebda ed ebit storici
 - 64 Davianagata: ebda ed ebit storici. Dipendenti: rappresenta la media unità lavorativa annua
 - 67 Risai: la percentuale di vini acquistati da viticoltori confinanti con cui l'azienda intrattiene rapporti consolidati; cambia secondo in vendemmie
 - 69 La Tenute di San Gregorio: dati della sola area vino estrapolati dal bilancio della holding agricola del gruppo assicurativo Generali. Comprende le tenute Borgo Maggiore, Bivio dei Guazzi, Gregorina, Poggibello, Sotom, Tenute S. Anna, Torre Rosazza, Vineyards VB+
 - 70 Cav. G.B. Bertani: la casa vinicola di Gruzzen è stata comprata nel 2012 dal gruppo Angelini (farmaceutica) già proprietario di un polo vinicolo che a dicembre 2011 rappresentava un fatturato di 7,4 milioni (a seguito di questa acquisizione è presente in fondo alla classifica)
 - 71 Gruppo Longavolto: fatturato aggregato. Comprende cantine, aziende agricole e Le tre Vascelle
 - 73 Gruppo Paladini: preconsensivo, fatturato aggregato. Comprende la capogruppo Paladini e le aziende agricole Brocco del Merlo, Vesiana e Castello Bonomi
 - 75 Marchesi Mazzoni Agricola: fatturato aggregato che comprende la controllata locanda di Finterdini
 - 76 Fazi Battaglia: è l'ultima volta che la cantina marchigiana figura autonomamente in classifica. Da gennaio 2012, la commercializzazione in Italia e all'estero è passata al gruppo Campari. Lo scorso anno, inoltre, l'azienda ha venduto la sua società di distribuzione FB Trading e più ha comprato una flessione del fatturato di 3 milioni
 - 77 Tenimenti Angelini: il gruppo comprende i marchi Val di Suga, Trecese, San Leonino, Collepaglia, Piuatti. Da fine dicembre, controlla la cantina Bertani (in classifica al 70esimo posto)
- I dati sono un'esclusiva de *Il Mondo*. Qualsiasi riproduzione deve essere autorizzata.



Toso, da Carpenè a Pellegrino. E ancora Allegrini, altra novità 2011: la maison di Fumane, nel Veronese, bandiera nel mondo delle tradizioni e della ricchezza enologica della Valpolicella. Avanti mars' ed ecco Feudi di San Gregorio della famiglia Capaldo, Rocca delle Macie degli Zingarelli, Masciarelli (oggi condotta da Marina Kvecic), Ricasoli, Cusumano, Cesari, Tasca d'Almerita, Mastroberardino, Donnafugata, Argiolas, Bisol, Planeta, Lungarotti, Umani Ronchi (famiglia Bernetti), Paladin, Marchesi di Barolo (famiglia Abbona), Mazzei. Insomma, un plotone, agguerrito e pieno di voglia di primeggiare. Che non impensierisce però la Valdo (leader nel Prosecco) o i Tollo o ancora la Genagricola del gruppo Generali.

RISULTATI DA CAMPIONI

Uno spunto di osservazione significativo è quello che mette a fuoco i margini operativi delle aziende. Chi sono i leader 2011? Dopo il fuoriclasse Antinori, nella classifica dei campioni (a pagina 47) il posto d'onore tocca alle Cantine Ferrari della famiglia Lunelli, con un rapporto ebitda-fatturato del 35%. La maison di Trento (22esimo posto) ha conseguito una spinta particolare all'estero, in linea con la strategia impostata dal poker di cugini, Matteo, Camilla, Marcello e Alessandro, che ha assunto lo scorso anno le redini dell'azienda. «La marginalità è

molto importante perché aiuta a sostenere investimenti che richiedono ingenti capitali e hanno tempi di ritorno molto lunghi», rivela il presidente Matteo Lunelli. Priorità tra gli obiettivi Lunelli è l'impegno sul fronte agricolo che coinvolge anche i 600 conferenti le uve seguiti da un team dedicato: il punto di arrivo è un protocollo di agricoltura di montagna sostenibile e integrata. Se in Italia i risultati 2011 hanno determinato un aumento della quota di mercato («come metodo classico siamo vicini al 20% che diventa il 25% nella Gdo», dice Matteo), all'estero Ferrari deve diventare «il simbolo dell'arte di vivere italiana». Occorrono tempo e iniziative particolari. Come quella di sposare le bollicine Ferrari «alle località più alla moda delle maggiori città europee» o «ai grandi marchi della moda nelle più belle vetrine del mondo».

Terza azienda sul podio, con un indice del 31,6%, è Masi Agricola, della famiglia Boscaini che ospita nel suo capitale il fondo Alcedo 3 (Bollinger finanziaria) con il 14%. Tra i pionieri della classifica, l'azienda veneta guidata da Sandro Boscaini è ambasciatrice dei vini veneti nel mondo: «Sono convinto che per lavorare bene e dare il meglio in qualità, servizio e promozione bisogna guadagnare», dice Boscaini, coadiuvato dai figli Alessandra e Raffaele e dal fratello Bruno. «La nostra arma è il valore aggiunto e questo porta con sé la ricerca

della redditività».

Esponde un rapporto del 29% Marchesi de' Frescobaldi, proprietario di tenute note nel mondo come Ornellaia, Castello di Nipozzano, Castel Giocondo e Castiglioni. Da sette secoli dell'omonima famiglia fiorentina, bissa il consuntivo positivo del 2010, registrando una crescita sempre più marcata dell'export sulle piazze storiche e sulle nuove come Russia e Asia trainata dai grandi vini come Ornellaia, Mormoreto e Masseto: «È sempre più forte l'invito a considerare i mercati esteri occasioni di sviluppo e di profitto», conferma Frescobaldi, che coglie «segnali di ripresa in Italia nel 2012, dopo un avvio piuttosto fiacco, e segnali incoraggianti all'estero».

Con un rapporto del 28,3%, ecco Santa Margherita, tra i gruppi più dinamici e proficui del mercato. Presieduto da Gaetano Marzotto, proprietario con i fratelli della holding Zonarelli cui fa capo la divisione vini Santa Margherita, il gruppo veneto è sicuramente tra quelli pronti a crescere. Anche qui l'estero ha prodotto le maggiori soddisfazioni: «Sarebbe importante mettere bene a fuoco le ragioni del successo che il sistema Paese sta ottenendo all'estero», incalza Ettore Nicoletto, ad del gruppo che conta tra le sue cantine Ca' del Bosco, tra i leader in Franciacorta. «È chiaro che il vino italiano è migliorato in qualità, ma questo non basta. In realtà è cambiato lo stile del vino che si dimostra sempre più capace di accompagnare la curiosità e l'esigenza di un consumatore evoluto, più orientato a vivere esperienze gastronomiche di livello», sottolinea Nicoletto. «Questo fenomeno si è poi incrociato con le dinamiche dei cambi: deprezzamento dell'euro rispetto al dollaro, apprezzamento delle valute di Paesi concorrenti come Cile, Australia, Argentina. E il nostro è diventato il Paese maggiore esportatore del mondo, grazie anche ai quattrini messi a disposizione dalla Comunità europea per le attività di promozione all'estero». Il dato è sancito dall'Organizzazione internazionale della vite e del vino diretta da Federico Castellucci: l'Italia del vino è leader del mercato mondiale con una quota del 24,3%.

E-COMMERCE

SANTA MARGHERITA BRINDA NEL WEB

Attesa dal settore, ecco in anteprima il risultato dell'undicesima edizione di Cantine in web, la classifica dei migliori portali dei produttori italiani, realizzata dal sito di informazione Winenews, diretto da Alessandro Regoli. Che cosa emerge in estrema sintesi? Il cosiddetto digital divide da colmare con settori di pregio del made in Italy, come la moda, è ancora tanto. Ma le cantine italiane, seppur in ritardo, hanno capito che il web non è più un accessorio della loro strategia di promozione, ma un protagonista. E così, se la Sicilia si conferma la regione più all'avanguardia, crescono gli investimenti in tutta Italia. Il miglioramento si nota in particolare in Piemonte, una delle aree dove la qualità dei siti era più lontana dal blasone dei vini. Nel complesso, quasi tutte le cantine utilizzano almeno un social network. E l'e-commerce inizia a farsi largo.

PRIMI ONLINE

- 1) www.santamargherita.it 2) www.frescobaldi.it 3) www.planeta.it 4) www.allegrini.it
- 5) www.donnafugata.it 6) www.cinellicolombini.it 7) www.feudi.it 8) www.cavit.it
- 9) www.arcepelagomuratori.it 10) www.tascadalmerita.it 11) www.casavincolozoni.it
- 12) www.cantine.settesoli.it

DIECI PMI SCELTE DA WINENEWS

MA GLI OUTSIDER VEDONO MENO ROSA

Hanno chiuso l'anno con numeri sostanzialmente positivi e un fatturato in crescita in media del 10%. E il lavoro del primo trimestre promette bene nel complesso. È il punto di vista di dieci aziende vinicole con un fatturato inferiore ai 10 milioni, che ben rappresentano le tante cantine, medie e piccole, con una valida struttura organizzativa e tanta voglia di crescere. Falesco dei fratelli Renzo e Riccardo Cotarella (9 milioni il giro d'affari 2011), Tenuta Col d'Orcia di Francesco Marone Cinzano (6 milioni), Caprai, guidata da Marco Caprai (foto in alto, 4,5 milioni), Chiarlo di Michele Chiarlo (foto in basso, 8 milioni), Fratelli Muratori (5 milioni), Tenimenti Ambrogio e Giovanni Folonari (8 milioni), Valle Reale di Leonardo Pizzolo (3 milioni), Venica & Venica della famiglia friulana (3 milioni), Salagricola del gruppo assicurativo Fonsai (7 milioni) e San Felice del

gruppo assicurativo Allianz (7 milioni di euro); ecco le protagoniste di un sondaggio, realizzato per il Mondo da Winenews, uno dei siti di informazione più cliccati del mondo del vino. Nel primo trimestre 2012, le vendite delle dieci aziende risultano in crescita dell'8,5% sul 2011. Come a casa delle più grandi, anche per questo campione è l'export a tirare la volata: cresce per cinque aziende su 10, con un incremento medio del 20%. Gli scambi sul mercato interno restano, invece, stabili per il 60% e in crescita per il 30% con un +15% medio sul 2011. Il sentiment 2012? Tenendo conto della difficile congiuntura dell'economia nazionale, solo il 20% del campione vede rosa. Il resto si divide a metà tra moderatamente ottimisti e pessimisti.



ANTINORI RECORD

Ferrari	35,0%
Frescobaldi	29,0%
Cusumano	26,0%
Donnafugata	23,5%
Allegrini	21,0%

Rapporto tra ebitda e fatturato

INCREMENTO NEL BOSCO

Bosco Viticoltori	28,7%
Caldirola	25,38%
Enoitalia	23,3%
Collis Veneto	21,0%
Zonin	19,0%
Sgarzi	19,0%
Giv	17,7%
Tollo	17,0%
C. Valdobbiadene	16,10%

Incremento del fatturato totale

BOTTER ESPORTA DI PIÙ

Botter Carlo	98,5%
Fratelli Martini	93,0%
Masi agricola	91,0%
Farnese	90,8%
Ruffino	87,1%
Barone Ricasoli	83,5%
Umberto Cesari	83,0%
Allegrini	82,0%
Gruppo La-Vis	81,0%
Gestioni Piccini	81,0%

Incidenza export sul fatturato totale

La top ten di questa ricca graduatoria trova ben piazzate tre aziende siciliane: Planeta, Donnafugata e Cusumano dei fratelli Diego e Alberto. Habitat di questa enclave privilegiata sono Barone Ricasoli, Argiolas e Ruffino, mentre si fanno spazio Allegrini e Guido Berlucchi. La maison franciacortina ha registrato nel 2011 una flessione del fatturato dovuta alla decisione di contenere le iniziative promozionali basate sulla leva prezzo a tutela del marchio. «Ciò ci ha parzialmente penalizzato nel breve periodo, ma abbiamo deciso di privilegiare il posizionamento del brand e del suo territorio, la Franciacorta», spiega Cristina Ziliani, alla guida dell'azienda con i fratelli Paolo e Arturo e il padre Franco. Sfiora la classifica dei margini Mastroberardino con il 19,5%.

I CORRIDORI

Sono 12 le cantine che hanno registrato un incremento del loro fatturato superiore al 15%. Apre le danze, con +28,4%, una nuova entrata: Bosco viticoltori (57esimo posto) guidata dal neo dg Lorenzo Biscontin. Azienda fa capo al neonato gruppo Vi.V.O., Cantine Viticoltori Veneto Orientale (45esimo posto), nato dall'unione tra due importanti cantine regionali. Seguono Caldirola, Enoitalia, Collis, Zonin e Sgarzi a quota

19%. È del 16% il progresso della Cantina di Valdobbiadene, diretta da Aldo Franchi, coop leader nell'area del Prosecco docg. Seguono Allegrini e Sartori. Da notare che tra chi ha corso di più, alcuni operano essenzialmente all'estero come Barone Ricasoli (83,5% export), Ruffino (87,1%), Allegrini (82%). È fuori per un soffio dalla rosa degli sprinter Bisol (14,36%). Sopra il 10% gli aumenti di Cantina di Soave, Verga, Umberto Cesari, Castelnuovo del Garda, Cantina Negrar. Quest'ultima, per la prima volta in classifica, presieduta da Carlo Alberto Recchia e guidata da Daniele Accordini, conta 230 soci.

Il tris di cantine con il maggior incremento export? Verga (più 67,7%), Cevico (63,5%) e Terra Moretti (55%). Sul mercato interno il tris vincente è: Sgarzi (38%), Tollo (25%) e Cantine Riunite (23,6%). Non sono state considerate aziende cresciute anche per linee esterne, come Tenimenti Angelini o Giv.

FORTI INVESTIMENTI

È di 259 milioni la somma degli investimenti realizzati dalle 77 cantine. L'impegno maggiore è di Antinori con più di 38 milioni. Seguono, con un importo superiore ai 10 milioni: Martini (25), Riunite (14,8), Santa Margherita (12,1), Duca di Salaparuta (11,6), Frescobaldi (10,6), Vi.V.O. (10).

Appena sotto, Cavit con 9,6. Gli impianti fotovoltaici figurano tra le iniziative più significative, come quelli di Santa Margherita (anticipatrice nel settore), Terra Moretti (nella tenuta toscana Petra) e Toso. Qualificante il progetto SoStain sviluppato in Sicilia da Tascia d'Almerita, in collaborazione con Planeta, che punta alla ricerca delle soluzioni più adatte a incrementare la sostenibilità complessiva in azienda. La veneta Cielo e Terra indirizza gran parte dei suoi investimenti a innovazione e ricerca ed è impegnata nel Progetto Blu in aiuto alla Sierra Leone (pozzi d'acqua). Tra le più recenti iniziative di solidarietà, quelle di Argiolas, Venica e Rocca delle Macie.

OCCHIO AGLI EMERGENTI

Sempre più forte l'impegno del gruppo farmaceutico Angelini, dopo l'acquisto del marchio storico dell'Amarone Bertani (costato 80 milioni) e la decisione di affidare a Emilio Pedron la costituzione di un polo vini. «C'è la possibilità di interessanti sinergie tra le aziende del gruppo ma prima di tutto occorre trovare il modello di gestione capace di valorizzare i singoli marchi e le rispettive zone operative», dice Emilio Pedron, ad della Bertani e della Tenimenti Angelini. E visto quello che Pedron ha realizzato al Giv, di cui è stato a lungo il regista, i colleghi si aspettano molto.

Infine, per un disguido sono arrivati fuori tempo i numeri di Astoria. Quest'ultima produce 4 milioni di bottiglie ed è tra le maggiori aziende nell'area del Prosecco. Ha realizzato un fatturato di 30 milioni (+9,2%) sul 2010. In crescita l'export, che rappresenta il 35% del totale. Ancora un'azienda: è l'altoatesina Alois Lageder, la maggiore cantina impegnata nella produzione biodinamica. In attesa di conoscere più dettagli dal suo bilancio 2012, ha chiuso l'ultimo esercizio con 13 milioni di ricavi.