

Imprese

BUSINESS & VINO

41

IL CLUB DEI 100 MILIONI BRINDA A DUE NUOVI SOCI

Con la toscana Marchesi Frescobaldi e La Marca, il gruppo dei leader sale a 16
In testa sempre Cantine Riunite e Caviro. Boom per Santa Margherita, Martini e Botter

di **Anna Di Martino**

Tutte insieme rappresentano un fatturato di oltre 2,8 miliardi, un export che sfiora 1,9 miliardi e più di un miliardo di bottiglie. Ecco il club dei big del vino, le cantine che vantano un giro d'affari superiore a 100 milioni in chiusura dell'esercizio 2016. Alla vigilia della 51ª edizione del Vinitaly (Verona 9-12 aprile), la tabella anticipa alcuni dati dei maggiori competitor, al vertice della classifica delle oltre 100 cantine che sarà pubblicata nelle prossime settimane. Novità del 2016: il club dei 100 milioni si allarga e ora conta 16 protagonisti, 2 in più dello scorso anno.

Protagonisti

Le new entry? Marchesi Frescobaldi, storica casata toscana di proprietà dell'omonima famiglia, si presenta con un fatturato che raccoglie aziende produttive e altre attività del gruppo. La Marca vini e spumanti, è invece una coop veneta che sfoggia un incremento stratosferico del 33,7%, grazie al suo impegno concentrato nella produzione del Prosecco, le bollicine superstar che hanno messo il turbo agli affari di tanti produttori del Nordest. Con poco più di 100 milioni a testa, Frescobaldi e La Marca si accomodano dunque di diritto alla tavolata dei big, accanto ai 14 habitués che da anni gareggiano nella fascia alta del



Regina di calici
Corrado Casoli, presidente della coop Cantine Riunite



Medaglia d'argento
Sergio Dagnino, direttore generale di Caviro di Faenza

mercato.

A capotavola, irraggiungibile, c'è la coop emiliana Cantine riunite, con il controllato Gruppo italiano vini, titolare di un fatturato consolidato di 566,1 milioni di euro; al posto d'onore la Caviro di Faenza, corazzata della cooperazione con 227,2 milioni nella sola divisione vino; al terzo posto, con 193 milioni, la veneta Zonin 1821, la maggiore casa privata, proprietaria di aziende e vigneti in tutta Italia.

Al quarto posto Marchesi Antinori. Con 192,2 milioni nel solo vino (il consolidato è di 218 milioni) la maison toscana rappresenta, tra l'altro, la più importante proprietà viticola privata (2.681 ettari di vigneti) e una capacità reddituale al top. Lascia la quinta posizione scendendo all'ottava, la coop Mezzacorona: il motivo è tecnico e dipende da un bilancio composto da soli 11 mesi (per ragioni di contabilità, dovute alle continue anticipazioni della vendemmia) e il risultato non è quindi comparabile con il 2015. Al suo posto sale il consorzio trentino Cavit (+6,65% di crescita), seguito da due aziende private: la piemontese Fratelli

li Martini che ha ricominciato a correre (+9%) e la veneta Casa vinicola Botter. Entrambe evidenziano una preponderante attività all'export.

Riorganizzare paga

Guadagna due posizioni il gruppo veneto Santa Margherita (più 32,8%). L'exploit si deve principalmente alla riorganizzazione realizzata negli Stati Uniti, con l'avvio della nuova controllata a Miami e la commercializzazione diretta di tutti i brand. Da anni il gruppo dei fratelli Marzotto sta macinando anni risultati sopra la media. Seguono l'Enoitalia della famiglia Pizzolo (incremento superiore al 9%) e l'Italian wine brand (quotata in Borsa, sul mercato Aim), due espressioni operative di taglio squisitamente industriale.

Stando ai dati complessivi di mercato dell'Osservatorio del vino, il campione composto dai 16 big pesa per il 22,2% sul fatturato totale (stima 12,8 miliardi) e per il 33,8% sui 5,6 miliardi di export.

www.annadimartino.it

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I magnifici 16

Rank	Azienda Vitivinicola	Fatturato in milioni euro		Incremento	Bottiglie (milioni)	Export (milioni euro)
		2016	2015			
1	Cantine Riunite & Civ di cui: Gruppo Italiano Vini	566,1	547,4	3,42%	208,7	378,0
2	Gruppo Caviro	227,2	226,0	0,54%	258,7	72,3
3	Zonin 1821	193,0	186,0	3,76%	50,2	165,0
4	Marchesi Antinori	192,2	185,6	3,53%	23,5	109,6
5	Cavit	177,9	166,8	6,65%	70,0	143,6
6	Fratelli Martini	173,9	159,5	9,00%	78,0	156,0
7	Casa Vinicola Botter Carlo & C.	165,0	154,5	6,80%	81,8	159,7
8	Gruppo Mezzacorona	163,4	174,7	n.c.	45,0	137,3
9	Gruppo Santa Margherita	157,0	118,2	32,88%	18,9	107,9
10	Enoitalia	147,5	135,0	9,26%	88,3	110,0
11	Italian Wine Brands	146,0	145,0	0,69%	45,0	105,1
12	Cantina di Soave	116,0	106,0	9,43%	35,0	45,0
13	Gruppo Cevico	110,7	112,6	-1,69%	72,0	30,9
14	Collis Veneto Wine Group	106,0	104,0	1,92%	18,0	28,0
15	Marchesi Frescobaldi	101,2	95,1	6,41%	11,2	63,1
16	La Marca Vini e Spumanti	101,0	75,6	33,71%	35,0	80,1
	Totale	2.844,2	2.691,9	5,7%	1.139,3	1.891,5

1 miliardo

Le bottiglie prodotte

1,9 miliardi

Il valore dell'export

2,8 miliardi

Il fatturato totale

Fonte: elaborazione L'Economia

Dal 9 al 12 il classico appuntamento di Verona

Sempre più Cina, dove puntano le grandi etichette

Con circa 50 milioni di ettolitri di vini e mosti, l'Italia si conferma per il secondo anno consecutivo il primo produttore mondiale, seguita da Francia (43 milioni) e Spagna (42 milioni di ettolitri). Sono alcuni dei dati che verranno presentati alla 51ª edizione del Vinitaly, vetrina italiana e internazionale del buon bere, in programma a Verona dal 9 al 12 aprile.

Un'annata caratterizzata dal ritorno di celebri marchi, come Gancia, e da un'imponente presenza asiatica. A oggi sono già duemila i nuovi buyer registrati, provenienti, oltre che dalla Cina, anche da Usa, Australia, Canada, Francia, Danimarca, Belgio, Germania, Giappone,

Svizzera, Norvegia, Svezia e Russia. Nuovi arrivi previsti anche da Taiwan e Brasile e, nonostante la Brexit, il Regno Unito aggiunge all'elenco 400 nuovi buyer.

I due più grandi mercati di Stati Uniti e Cina quest'anno avranno ampio spazio in fiera, anche perché nell'edizione passata i buyer che hanno partecipato sono stati nell'ordine del +130% dal Paese del drago, e +25% dagli Usa. «Il mercato cinese cresce e crescerà, secondo stime, del 79% nel 2020», dichiara Giovanni Mantovani, direttore generale di Veronafiere. Non è più solo la classe benestante a esser sedotta dai calici, anche «la classe media che sta sempre più sostituendo il tradi-

zionale consumo di distillati cinesi (come la grappa bianca) con bottiglie di vino europeo, che ha un buon rapporto tra qualità e prezzo», dice il direttore.

Tra le aziende cinesi presenti in fiera, «il gruppo 1919 che opera on e off line e gestisce duemila store in Cina. Si chiama così perché la società in 19 minuti consegna bottiglie di rosso a casa ovunque», spiega Mantovani. Se ritardano, cresce lo scontro. «Ci saranno poi anche Alibaba e per la prima volta il gruppo cinese Cofco Group».

Nel 2016, l'export dell'Italia verso la Cina ha raggiunto quasi 324 mila ettolitri, con una crescita del 12% in quantità, ma di



Manifestazioni
Giovanni Mantovani, alla guida di Veronafiere. L'ente ospiterà dal 9 al 12 aprile la 51ª edizione del Vinitaly

quasi il 33% in valore, per un totale di oltre 120 milioni di euro. «È l'inizio di una nuova era, a cui contribuisce anche la trasformazione del Vinitaly da ente autonomo a spa, con un piano di investimenti di 94 milioni di euro entro il 2020 — afferma Maurizio Danese, presidente di Veronafiere —. Sono stati investiti grandi capitali che porteranno importanti vantaggi. Investiremo su ristorazione, allestimenti e sul digitale per dare sempre più servizi ai nostri espositori», segnala Danese. Tra le aree tematiche di quest'edizione: Vinitaly Bio, sul mondo del biologico certificato, VIVIT dedicato ai vini artigianali e VinInternational (rossi e bianchi esteri), più le degustazioni e i momenti formativi. Ricco anche il calendario del fuori salone (29 mila presenze nel 2016). Oltre al centro di Verona, l'evento coinvolge anche Bardolino sul lago di Garda.

Barbara Millucci

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'analisi

Il vento cattivo che soffia dalla Manica

di **Isidoro Trovato**

Il mondo dell'enologia italiana adesso guarda con preoccupazione agli effetti di Brexit. Sul mercato anglosassone i vini italiani stanno al primo posto per volumi e al secondo per valore. Adesso i prodotti provenienti dall'Europa continueranno a costare di più per via del cambio. E si consideri che il vino in Inghilterra ha già un prezzo più alto perché, a differenza di quanto avviene ad esempio nel nostro Paese, la Gran Bretagna ha scelto di applicare accise molto alte. Il timore è soprattutto per la grande distribuzione che nel Regno Unito è sempre molto compatta: se una catena decidesse di abbassare i prezzi per compensare il peso dell'effetto di accise e cambio sfavorevole, tutte le altre seguirebbero a ruota. Oppure, peggio, potrebbe privilegiare i vini cileni o australiani, diretti concorrenti degli italiani.

© RIPRODUZIONE RISERVATA