

IL CLUB DEI 100 ANNATA DA COLLEZIONE

Le grandi aziende archiviano un 2019 con fatturati record: insieme valgono 3,8 miliardi
Sul podio Cantine Riunite, Caviro e Antinori
Ora la sfida è costruire il mercato del 2020

di **Anna Di Martino**

La soddisfazione per un anno positivo da un lato, la preoccupazione per un mercato che improvvisamente ha cambiato faccia dall'altro: le grandi cantine italiane hanno archiviato l'esercizio 2019 nel pieno lockdown.

«Abbiamo chiuso un bilancio molto positivo che resterà per anni un sogno, ma siamo convinti che sapremo ottenere nuovamente questi risultati, con nuove regole del gioco e tanto impegno», commenta Renzo Cotarella, ceo della Marchesi Antinori. «Abbiamo festeggiato un 2019 eccellente ma siamo consapevoli che sarà molto dura ripetere simili risultati, ma manteniamo le nostre strategie di sviluppo», sostiene Matteo Lunelli presidente dell'omonimo gruppo trentino, reduce da annate record di sviluppo delle sue bollicine Ferrari e Bisol. Sentimenti condivisi all'interno dell'esclusivo club delle cantine con un giro d'affari superiore ai 100 milioni. Il club degli over 100 comprende 21

La medaglia d'oro per il maggiore aumento di fatturato va al Gruppo Ruffino (più 21%) che fa capo all'americana Constellation brands

aziende e rappresenta 3,8 miliardi di fatturato, 2,6 miliardi di esportazioni e 1,3 miliardi di bottiglie.

I magnifici

A capotavola, tuttora irraggiungibile, c'è la cooperativa emiliana Cantine Riunite presieduta da Corrado Casoli, con un consolidato di 623,9 milioni, di cui il pezzo forte è il controllato Giv cui fanno capo 10 cantine lungo la penisola.

Al secondo posto, con 230,2 milioni, c'è la Caviro: il grande consorzio romagnolo guidato da Simonpietro Felice, rappresenta da solo più del 10% della produzione nazionale.

Novità sul terzo gradino del podio: scende la Fratelli Martini e sale la Marchesi Antinori, prima realtà privata del vigneto Italia, con 222,7 milioni di fatturato, in crescita del 4,2% sul 2018. L'aumento del giro d'affari avrebbe potuto essere anche maggiore se l'azienda non avesse praticamente esaurito le sue disponibilità di vino. È la conseguenza diretta della strategia operativa della Marchesi Antinori: quella di voler essere legata alla pro-

duzione. «Pensiamo di potenziare ancora quest'anno la proprietà viticola fino a raggiungere i 3 mila ettari di vigneti e ciò significa raggiungere una totale autosufficienza di uva per tutti i vini a marchio Antinori», spiega Renzo Cotarella, l'amministratore delegato.

Le novità

Un'altra new entry al quarto posto della graduatoria dove si piazza la Casa vinicola Botter Carlo, con 217 milioni di fatturato (+11,2%). Il marchio ve-

neto è una realtà industriale che lavora soprattutto all'estero con ritmi di crescita sopra la media, guadagnando ben quattro posizioni in due anni.

Oggi Botter è la seconda azienda privata e nei primi quattro mesi del 2020 è riuscita a registrare un incremento dell'11% del suo giro d'affari concentrato nella grande distribuzione organizzata. Nel suo capitale figura con una quota del 22,5% la Idea Taste of Italy (gruppo De Agostini) e non sono un mistero né le avance da parte del fondo di private equity Clessidra (Italmobiliare), né i suoi obiettivi di ulte-

riore crescita anche attraverso acquisizioni e di approdo in Borsa nel medio termine. Al quinto posto, con 210 milioni, c'è un'altra grande industria: è la piemontese Fratelli Martini che ha completato nel 2019 l'imponente investimento per il suo sito produttivo con un impegno complessivo di 35 milioni di euro in cinque anni. Due i marchi principali dell'azienda di Gianni Martini che ha oggi al suo fianco la figlia Eleonora: Canti all'estero e Sant'Orsola sul mercato interno. Al sesto posto la Zonin 1821 chiude con 205 milioni di fatturato il suo primo

esercizio in compagnia della 21 Investimenti di Alessandro Benetton, titolare del 36% del capitale. «È stato un anno di consolidamento e di nuova disciplina interna, un anno in cui abbiamo riscaldato i motori per un 2020 che era partito molto bene», dice Massimo Tuzzi ad del gruppo veneto cui fanno capo quasi 2 mila ettari di vigneti in produzione, la maggiore proprietà viticola dopo quella di Antinori. «Un marchio come il nostro, legato al tempo del consumo, dell'aggregazione e dell'aperitivo, risente particolarmente del blocco del canale horeca, ma troveremo alternative per recuperare».

Il più grande imbottigliatore d'Italia, con ben 109 milioni di bottiglie vendute nel 2019, scala due posizioni e si piazza al 7mo posto con 199,3 milioni di fatturato: è la Enoitalia della famiglia Pizzolo potenziando in particolare la sua presenza sui mercati esteri dove cresce a doppia cifra.

I consorzi

Dopo cinque privati, una coop: è il Consorzio trentino Cavit: fatturato di 191,4 milioni che lieviterà parecchio quest'anno a seguito dell'acquisto delle tre controllate dell'ex gruppo La Vis (Cesarini Sforza, Casa Girelli e Glv), concluso a dicembre 2019. È l'ennesima dimostrazione del dinamismo che sta caratterizzando la cooperazione vitivinicola presente nel club dei superbigs con 9 aziende. Completano questa importante rappresentanza il Consorzio trentino di primo grado Mezzacorona al decimo posto; La Marca vini e spumanti al 12mo; Cantina di Soave al 13mo; Terre Cevico al 15mo e infine il Collis Veneto wine group e il Gruppo Vivo Cantine al 19mo e al 20mo.

La medaglia d'oro per il maggiore aumento di fatturato va al Gruppo Ruffino, più 21%. Un vero exploit per il gruppo toscano guidato da Sandro Sartor che fa capo all'americana Constellation brands. Molto si deve all'azione dei Poderi Ducali Ruffino di San Donà del Piave. Vale a dire all'operazione conclusa in Veneto poco più di un anno fa con l'acquisto di 144 ettari vitati a Prosecco Doc (tutti a regime biologico) e Pinot grigio acquistati dalla famiglia Botter. «I vini veneti, uniti a una forte campagna di promozione negli Usa hanno dato ottimi risultati e il nostro Prosecco oggi è il numero uno in Canada dove registriamo incrementi del 20%», racconta Sartor.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Azienda vitivinicola	Fatturato milioni di euro		Incremento 2019/2018	Export milioni di euro	N. bottiglie in milioni
	2019	2018			
1 Cantine Riunite & Civ	623,9	615,3	1,41%	429,4	219,8
di cui: Gruppo Italiano Vini	406,0	388,0	4,64%	309,0	84,8
2 Gruppo Caviro	230,2	235,8	-2,37%	78,8	259,0
3 Marchesi Antinori	222,7	213,6	4,27%	141,5	22,7
4 Casa Vinicola Botter Carlo & C.	217,0	195,0	11,28%	203,0	97,3
5 Fratelli Martini	210,0	214,2	-1,96%	180,8	*
6 Zonin 1821	205,0	202,0	1,49%	175,0	50,9
7 Enoitalia	199,3	181,8	9,63%	156,3	109,2
8 Cavit	191,4	190,5	0,47%	152,1	70,0
9 Gruppo Santa Margherita	189,4	177,4	6,78%	126,0	22,8
10 Gruppo Mezzacorona	186,6	188,2	-0,83%	157,3	50,3
11 Italian Wine Brands	167,7	149,9	11,89%	133,7	65,0
12 La Marca Vini e Spumanti	140,8	140,2	0,40%	116,4	57,0
13 Cantina di Soave	136,0	141,0	-3,54%	42,0	35,0
14 Ruffino Gruppo	133,2	110,1	20,97%	121,8	33,5
15 Terre Cevico	132,5	131,2	1,04%	48,9	82,4
16 Marchesi Frescobaldi	126,5	119,5	5,86%	76,1	12,2
17 Mondodelvino Group	111,2	108,5	2,47%	92,6	55,7
18 Schenk Italian Wineries	111,2	102,8	8,19%	71,3	60,2
19 Collis Veneto Wine Group	109,0	119,0	-8,40%	32,0	25,0
20 Gruppo Vi.V.O. Cantine	107,5	101,9	5,56%	52,3	32,7
21 Gruppo Lunelli	106,9	101,1	5,77%	21,5	11,1
Totale over 100	3.858,1	3.738,8		2.608,8	1.371,7

* la società opera prevalentemente sui mercati anglosassoni ed esprime la sua produzione in 70 milioni di litri



Corrado Casoli, presidente Cantine Riunite e Giv



Simonpietro Felice, dg Caviro



Albiera Antinori, presidente Marchesi Antinori

CANOSO
dal 1876



IL VINO È IL RACCONTO
DELLA TERRA.

CANOSO RACCONTA DI SOAVE.

canoso.it