

Dossier L'industria del vino



Appuntamenti Per la prima volta a un'esposizione internazionale ci sarà un padiglione del vino. Un patrimonio di 500 vitigni

Expo Un brindisi con 380 mila aziende

Tante sono le imprese dell'enologia Made in Italy. Fatturano oltre 10 miliardi, la metà all'estero

DI ANNA DI MARTINO

Expo 2015, dal 1° maggio al 31 ottobre a Milano, sarà la prima esposizione universale al mondo ad avere un Padiglione dedicato al vino. Una scelta che si deve alla millenaria cultura della vite e del vino nel Bel Paese, ma anche al raggiungimento di un obiettivo: «Quello di far sapere al mondo che l'Italia è da sempre la nazione in assoluto più ricca per biodiversità e territori da vino e abbiamo il grande torto di non averlo mai detto abbastanza», scandisce Riccardo Cotarella, imprenditore ed enologo, tra i professionisti più noti a livello internazionale, presidente del Comitato scientifico per l'allestimento del padiglione. «L'Expo sarà dunque l'occasione per dirlo forte e chiaro e lo faremo con il prodotto agricolo più rappresentativo del nostro Paese, che è appunto il vino». Mancano poche ore al *rendez vous* tra il mondo e il patrimonio di oltre 500 vitigni che rende uniche le etichette made in Italy e «esclusivo il valore della produzione italiana», come sottolinea Giovanni Mantovani, il direttore generale di Veronafiere. L'ente che assieme a Vinitaly, ha realizzato il progetto e questa speciale vetrina di grandi etichette nel cuore del Padiglione Italia.

Dati in crescita

Ma c'è di più. Con 5,1 miliardi di vendite all'estero nel 2014 (+1,4% sul 2013) e 20,5 milioni di ettolitri portati oltre confine (dati Assoenologi), il mercato vinicolo è la voce più importante dell'export agroalimentare del Paese, e l'Italia l'unico paese esportatore che ha registrato un incremento nell'ultimo esercizio (dati Ismea). Il merito è di 380 mila aziende e oltre un milione di addetti, compreso l'indotto, titolari di un fatturato complessivo di 10,1 miliardi, che equivale all'8% dell'industria alimentare nazionale.

Sono questi i principali numeri del settore e anche lo sfondo nel quale competono le 100 maggiori imprese vitivinicole protagoniste della classifica 2014, in queste pagine. La graduatoria, basata sui risultati di bilancio delle cantine, fotografia un campione sempre più significativo: le 100 imprese sono infatti titolari di un giro di affari di 5,1 miliardi (di cui 2,9 miliardi all'export) che rappresenta più della metà del fatturato globale del settore e più del 50% delle esportazioni. Le magnifiche 100 girano la boa dell'ultimo esercizio con il segno più davanti al totale introiti: +2,37%, percentuale che sale fino al 4,37% all'export, ma diventa negativa sul mercato interno (-1,89%). Morale: anche per

I BIG SIX I primi sei produttori per fatturato. Dati in euro



i più grandi il lavoro in casa è sempre più difficile, a causa del calo costante dei consumi, degli alti costi di distribuzione e del peso elevatissimo delle promozioni che caratterizza le vendite nella grande distribuzione organizzata, il canale che si aggiudica l'80% delle vendite, nel quale si combattono, senza esclusione di colpi, ben 20 mila referenze.

A riportare il sereno arriva appunto l'export: le ven-

dite all'estero sono cresciute anche nel 2014, trainate soprattutto dal settore degli spumanti, e in particolare dal fenomeno Prosecco: il conto finale delle bollicine oltre frontiera, registrato dal *Corriere Vinicolo*, tocca 840 milioni di euro con un incremento di 100 milioni sul 2013, aiuto decisivo al risultato del mercato.

Obiettivo esportazioni

Bollicine a parte, il 2015 si è aperto sotto una buona stella: le recenti misure di contenimento del valore dell'euro rispetto al dollaro, varate dalla Banca centrale europea, soffiano a favore delle cantine esportatrici, specie se si tiene conto che gli Usa sono da sempre il principale mercato del vino italiano. Il presidente del consiglio Matteo Renzi e Maurizio Martina, suo ministro delle Risorse agricole, hanno scommesso forte: «L'export del vino deve aumentare del 50% per raggiungere 7,5 miliardi nel 2020», hanno detto, per due

anni di fila, in occasione del Vinitaly. *Repetita iuvant*. E la buona volontà non manca in un mercato attaccato alla terra, unico investimento che non ha perso valore negli ultimi anni e che anzi potenzia le sue quotazioni in funzione della qualità del vigneto impiantato e dei prodotti che ne sono figli.

Chissà che prima o poi i produttori italiani non decidano di mettersi assieme, per presentarsi come un solo uomo dalla forza decuplicata sulle piazze internazionali, senza il timore che in un'azione comune la propria etichetta possa perdere di valore. Perché è un fatto: il vino italiano di qualità è, assieme alla moda, simbolo indiscusso e ambito del made in Italy nel mondo. E la sua principale forza, quella che lo rende invincibile, va oltre la sua qualità: sta nelle storie degli uomini che lo producono e nel racconto del territorio in cui nasce: vigneti inerpiciati su terrazzamenti arditi, distesi su dolci colline, accomodati su terre e pianure, tra borghi, mare e montagne, come solo in Italia. Sono questi racconti (e le leggende), il valore aggiunto del vino italiano, quel quid che ne amplifica l'eccezionalità. Come quella delle bollicine italiane: è il Trentodoc delle Cantine Ferrari (lo stesso che un secolo fa ha vinto la medaglia d'oro all'esposizione universale del 1906) ad accompagnare i brindisi del Padiglione Italia, ed è il Franciacorta l'*official sparkling wine* dell'intera Expo.

www.annadimartino.it

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL NUMERO

5,10 **Miliardi**
Il valore dell'export italiano, con gli Usa primo mercato. Il governo vuole portarlo a 7,5 miliardi entro il 2020

Azienda vitivinicola	Fatturato (milioni euro)		Variazione % 2014/2013		Export		Ebitda		Ebit	PFN	Numero bottiglie		Ettari vitati		Dipendenti
	2014	2013	totale	Italia	estero	milioni	%	migliaia	%	migliaia	migliaia	milioni	proprietà	affitto	unità
1 Cantine Riunite & Civ	536,00	534,88	+0,50	-2,00	1,90	340,0	63,5	30.905	5,8	12.129	-156.855	217,0	4.717	653	1.116
di cui: Giv-Gruppo Italiano Vini	348,00	348,00	0,00	-1,70	0,40	254,0	73,0	19.825	5,7	9.244	-107.100	90,0	687	653	810
2 Gruppo Caviro	230,14	224,31	+2,60	-4,40	25,00	67,4	29,0	11.807	5,1	3.010	-41.850	179,1	33.118	90	354
3 Gruppo Mezzacorona	171,15	163,05	+4,90	1,50	3,40	138,1	81,0	16.542	9,7	2.846	-127.967	49,0	3.500	0	411
4 Marchesi Antinori	169,57	161,93	+4,71	-0,36	6,02	103,7	66,7	75.700	41,6	52.700	-68.300	22,8	2.670	229	425
5 Fratelli Martini	160,32	158,69	+1,00	5,00	0,50	143,5	89,0	13.000	8,1	9.000	-16.000	70,3	295	0	113
6 Zonin 1821	160,00	154,00	+4,00	-4,00	7,00	125	79,0	9.400	5,90	7.100	-40.000	43,0	1.900	0	292
7 Cavit	158,50	152,90	+3,66	1,10	4,70	124,8	78,8	4.811	3,0	597	1.958	70,0	5.700	0	192
8 Gruppo Campari Wine	142,77	149,20	-4,31	nd	nd	108,8	76,2	nd	0,0	nd	nd	37,1	651	0	150
9 Italian Wine Brands (nab)	140,40	140,00	+0,29	-1,90	1,52	89,7	63,9	13.354	9,5	10.448	-32.800	43,1	0	0	446
di cui: Giordano Vini	101,00	101,00	0,00	-1,90	2,50	50,5	50,0	9.100	9,0	6.200	-42.600	23,0	0	0	436
Provinco Italia	39,00	39,00	0,00	0,00	0,00	39,0	100,0	4.200	10,8	4.200	1.800	20,0	0	0	10
10 Casa Vinicola Botter Carlo & C.	136,63	135,84	+0,60	-20,30	0,60	132,0	97,0	17.000	12,5	15.400	-17.000	67,0	0	0	105
11 Enoitalia	128,00	128,00	0,10	4,80	-1,40	96,0	75,0	7.294	5,7	5.852	-14.535	81,2	0	0	70
12 Santa Margherita	110,11	102,14	+7,81	5,64	9,16	68,6	62,3	31.227	27,8	23.281	-50.008	18,5	158,9	166	243
13 Gruppo Cevico	107,27	116,97	-8,29	-6,07	-16,70	20,5	19,1	3.879	3,6	1.368	19.169	65,0	6.775	0	214
14 Cantina di Soave	102,00	103,00	-0,83	9,58	-11,13	46,0	45,0	7.505	7,35	1.636	5.228	35,0	5.500	0	165
15 Gruppo La Vis	89,10	84,70	+5,00	3,40	5,30	70,4	79,0	6.800	8,0	3.300	-60	43,9	1.009	30	181
16 Marchesi de' Frescobaldi	85,80	83,50	+2,75	4,80	4,80	54,3	68,0	26.000	30,3	18.000	-19.500	10,7	1.220	100	510
17 Ruffino	81,70	72,46	+13,00	10,00	12,00	75,9	93,0	19.970	24,0	16.677	-16.174	21,3	0	450	153
18 Collis Veneto Wine Group	75,00	78,00	-4,00	-3,00	-40,00	7,0	9,0	4.936	6,5	1.756	-17.612	6,700	0	0	106
19 Mgm Mondo del vino	73,14	67,758	+7,94	12,20	6,50	53,8	73,6	3.155	4,31	1.303	-32.173	34,7	0	0	112
20 Banfi	70,00	68,50	+2,19	9,00	0,00	40,5	57,9	9.000	12,9	2.610	-18.918	15,3	890	17	332

I CAMPIONI DI ETICHETTA

Le prime 100 cantine italiane

1 Cantine riunite & Civ consolidato 2014 stimato. Alcuni dati emergono dalla somma del bilancio civico Cantine riunite & Civ (chiuso al 31/12/2014) e il bilancio consolidato del controllato gruppo Giv (chiuso al 31/12/2014). Il consolidato Giv comprende: Frederick Wildman & sons (Usa), Carriato group (Francia), Giv Deutschland GmbH, Giv UK, Giv C2 (Repubblica Ceca), Shanghai Giv Soc. agricola Tenute Rappallo - **2** Caviro dati gestionali relativi alla sola divisione vino che rappresenta il 73% del fatturato totale della coop di Fenza. Il consolidato che comprende anche attività nella distilleria e nell'energia chimica con ricavi per 312 milioni. Primo produttore di uve 6,2 milioni di quintali conferiti da 11.675 viticoltori, pari al 10% della produzione nazionale di uva. La cooperativa agricola controlla Dalle Vigne, Gerardo Cesari, Caviro Distillerie, Enomondo (50%). **3** Il totale del vino commercializzato è stato tutto espresso in bottiglie. La flessione del fatturato Italia è solo apparente ed è dovuta alla trasformazione in sconto di diversi premi di fine anno agli esportatori. **4** Mezzacorona: il gruppo comprende Nosi, Prestige wine imports, Villa Albus srl, Bavaria gmbh, Salsicco e partecipa al Castello di Querceto. **5** Marchesi Antinori: preconsuntivo civico del solo core business vino. Il consolidato sale a 182 milioni. Da semplice società operativa, nel 2014 Marchesi Antinori è diventata una holding che consolida anche le aziende Prunotto (Piemonte) e Tormaresca in Puglia. **6** Fratelli Martini: 1.285 ettari vitati sono di proprietà della famiglia Martini - **7** Zonin: dati consolidati. Ebit, ebitda e pfn non definitivi. Consolidate: Casa vinicola Zonin, Zonin Usa inc., Zonin Uk Ltd, Barboisville winery in Virginia, Pinzo Japan. **8** Gruppo Campari: i dati del polo vini Campari sono estralati dal consolidato della multinazionale del beverage. L'area vino comprende i brand Sella & Mosca, Enrico Serafini, Tenuzzi & Pithod, Riccadonna, Mondoro, Graziano Spumanti. Nel 2014 è stata ceduta la Odezza Sparkling wines e avviata l'interruzione dei contratti di distribuzione dei brand di terzi. Il business degli still wine di proprietà del gruppo rappresenta circa il 3% del fatturato globale 2014.

Fonte: elaborazione Anna Di Martino (www.annadimartino.it) per CorriereEconomia su dati aziendali. La riproduzione dei dati deve essere autorizzata



Dossier L'industria del vino

Classifiche Le prime 100 imprese fanno da sole oltre il 50% del giro d'affari

Case Sfida all'ultima bottiglia tra le cooperative e i privati

Cantine Riunite-Civ è leader con 536 milioni, poi Caviro e Mezzacorona. Marchesi Antinori, Fratelli Martini e Zonin 1821 guidano i gruppi familiari

DI ANNA DI MARTINO

Da più di mezzo miliardo a poco meno di 10 milioni di ricavi: in questo spazio dimensionale si dipana la classifica 2014 delle maggiori case vitivinicole italiane. Protagoniste 100 aziende. Con due blocchi che si sfidano: i grandi consorzi cooperativi e le coop regionali da una parte, dall'altra i privati, le cantine a controllo familiare, le aziende commerciali e gli imbottiglieri. Come hanno lavorato nel 2014? Chi ha vinto la sfida?

Tre moschettieri

Si consolida la supremazia del mondo cooperativo che occupa l'intero podio dell'industria italiana. La medaglia d'oro è di **Cantine Riunite Civ** (Reggio Emilia): ha un giro d'affari di oltre 500 milioni, figura ai piani alti delle classifiche mondiali e distanza di varie lunghezze i competitor nazionali. Il consorzio emiliano presieduto da Corrado Casoli raccoglie 2mila soci viticoltori, una ventina di cantine sociali e anche il Giv. La holding guidata dal neo direttore generale Roberta Corrà, fattura più della capogruppo ed è la maggiore singola protagonista del mercato, proprietaria a sua volta di cantine in tutta Italia. Le Riunite sono leader nel Lambrusco, Prosecco e vini frizzanti: Cavicchioli e Ma-

schio sono due dei marchi più noti nella grande distribuzione organizzata. Non solo. «Alcuni prodotti Cavicchioli sono i più venduti in Cina attraverso il canale online, più vantaggioso per i consumatori in un paese in cui ci sono tanti passaggi commerciali», racconta Casoli, preannunciando la trasformazione dell'agenzia di Shanghai in società di trading». Se il 2014 è stato «discreto», «nel 2015 la rivalutazione del dollaro offre possibilità di sviluppo a una realtà che ha l'export come driver di crescita», precisa ancora Casoli, che non esclude iniziative in regioni dove il gruppo è ancora assente, come Campania, Sardegna, Abruzzo e Marche.

Medaglia d'argento alla **Caviro** di Faenza (Ravenna), con più di 230 milioni di fatturato nel comparto vino, pari al 73% del suo consolidato comprendente anche distillerie ed energia. Con 32 cantine soci e 11.675 viticoltori, Caviro è il maggiore produttore d'uva (rappresenta più del 10% della produzione nazionale) e anche il primo attore nel-

la grande distribuzione, sia in termini di volumi (14,2%) sia di valore (8,3%). Guidata dal direttore generale Sergio Dagnino, Caviro ha puntato la rotta sui mercati esteri che assorbono fin qui circa un terzo del suo fatturato. Funzionale all'export è il progetto super-premium che ha dotato il portafoglio aziendale di prodotti di pregio.

Medaglia di bronzo per la trentina **Mezzacorona** presieduta da Luca Rigotti. Coop di primo grado, 1.500 soci, l'azienda controlla tutta la filiera produttiva dall'uva allo scaffale e svolge una parte significativa nel sostegno della costosa economia agricola del Trentino. «Il risultato più importante del 2014 è il record di remunerazione ai nostri soci che ha superato i 50 milioni, nel rispetto della mission di una cooperativa: dare reddito ai soci», racconta Rigotti sottolineando le fatiche e i costi maggiori di un'agricoltura di montagna: «Occorrono 600 ore di lavoro per ettaro, contro le 200 delle zone di pianura, dove si opera con le macchine».

Da solo il Gruppo italiano vini fattura 348 milioni. I piani di crescita di Zonin. La redditività di Antinori

Tenzenze

La celebre griffe **Marchesi Antinori**, al quarto posto con 169,5 milioni, è la più grande azienda privata produttrice d'Italia, possiede la maggiore estensione di vigneti (2,670 ettari, in crescita sul 2013) e vanta una redditività di rilievo: ebitda pari al 41,6% dei ricavi. Da nove secoli di proprietà dell'omonima famiglia fiorentina di Piero Antinori con le figlie Albiera, Allegra e Alessia, ventiseiesima generazione, Marchesi Antinori opera in tutta la filiera, puntando sui marchi, dai più famosi, come Tignanello, Cervaro della Sala o Pian delle Vigne, ai più giovani come Le Mortelle in Maremma o Tormaresca in Puglia. «La nostra scelta non è mai stata e mai sarà la crescita in volume — dice Renzo Cotarella, enologo e guida della società —. Se vogliamo conseguire qualità e margini, è vitale il contatto con la materia prima, e cioè il controllo dei vigneti, per dare ai nostri prodotti sempre più identità e autenticità».

Al quinto posto la piemontese **Fratelli Martini** di Cossano Belbo (Cuneo) è il maggiore imbottigliatore e vinificatore. Dietro i 70 milioni di bottiglie, dirette principalmente sui mercati esteri (export 89%), c'è l'acquisto di uve nelle principali zone di produzione e il rapporto consolidato con più di 1.800 coltivatori piemontesi. Di proprietà di Gianni Martini, nel 2014 l'azienda è cresciuta più in Italia che all'estero.

Al sesto posto si torna a un'azienda che lavora i vigneti da sette generazioni: è la **Zonin 1821**, nuovo logo corporale della casa vinicola veneta di Gianni Zonin (presidente) e dei suoi figli Domenico (neo amministratore delegato) Francesco e Michele (vicepresidenti). Tra le più note famiglie del vino, possie-

GLI SPRINTER DEL FATTURATO

Le aziende vitivinicole con incremento del giro d'affari 2014 superiore al 10%, in Italia

1. Cantina Sociale Colli Fiorentini	49,21%	11. Cantina Prod. Valdobbiadene	15,16%
2. Cantina di Rauscedo	42,50%	12. Feudi di San Gregorio	14,40%
3. Viticoltori Friulani La Delizia	34,26%	13. Marchesi di Barolo	13,50%
4. Varvaglio Vigne e Vini	32,40%	14. Ruffino	13,00%
5. Cantina Sociale Paolini	30,68%	15. Bottega	13,00%
6. Farnese Group	28,70%	16. Fatinel	12,41%
7. Astoria Vini	22,00%	17. Barone Montalto	11,56%
8. Azienda vinicola Falesco	20,60%	18. La Marca Vini e Spumanti	11,23%
9. Spumanti Valdo	17,43%	19. Vivalis	11,00%
10. Toso	16,48%	20. Cantina Toblino	10,56%



Valentina, Ernesto, Anna e Davide Abbona
MARCHESI DI BAROLO



Luca Marzotto vicepresidente, Ettore Nicoletto amministratore delegato, Gaetano Marzotto presidente
SANTA MARGHERITA

I CAMPIONI DI REDDITIVITÀ

Le aziende vitivinicole con rapporto tra Ebitda e fatturato 2014 superiore al 20%

1. Tenuta San Guido-Sa. Citai	59,2%	9. Ruffino	24,0%
2. Marchesi Antinori	41,6%	10. Castellani	22,0%
3. Cusumano	33,8%	11. Umberto Cesari	21,3%
4. Marchesi de' Frescobaldi	30,3%	12. Guido Berlucchi & C.	21,0%
5. Ferrari Fratelli Lunelli	28,3%	13. Barone Ricasoli	21,0%
6. Santa Margherita	27,8%	14. Aziende Pianeta	21,0%
7. Azienda vinicola Falesco	26,5%	15. Allegrini Corte Giara	20,5%
8. Masi Agricola	26,2%	16. Tenuta di Donnafugata	20,0%

Fonte: elaborazione Anna Di Martino per CorriereEconomia

S. Valtroni

de 1900 ettari al servizio di nove cantine (dal Castello d'Albina in Toscana, alla Tenuta Ca Bolani in Friuli, alla Masseria Altamura in Puglia). In sette anni la maison di Gambellara ha moltiplicato per cinque il fatturato, grazie ai mercati esteri. E non si esclude una crescita esterna: «Non cerchiamo marchi af-

fermati e guardiamo nelle regioni in cui ancora non siamo presenti: Marche, Abruzzo e Umbria — dice il presidente —. In zone come Montalcino non è il momento di comprare a causa di prezzi troppo elevati. Bisogna sapere aspettare».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Primo brindisi in Piazza Affari

«**N**iente vigneti: la terra richiede forti immobilizzazioni di capitale con rese molto basse. Italian wine brands ha impianti di vinificazione, stoccaggio e imbottigliamento all'avanguardia, con i quali presidia la parte a maggiore valore aggiunto dell'industria del vino». Simone Strocchi (nella foto) è il vicepresidente operativo di Iwb, la prima società vinicola quotata in Borsa (nel segmento Aim), nata dall'aggregazione tra la piemontese Giordano vini, fino al 2013 presente direttamente in graduatoria, e la Provincia di Rovereto. La prima opera nella vendita diretta (web e call center) ed è titolare di due cantine di vinificazione in Piemonte e Puglia. Provinco invece lavora solo all'estero, nella grande distribuzione organizzata, proponendo di volta in volta i vini più richiesti.

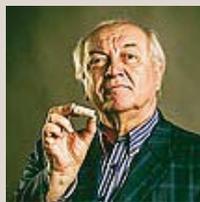


A.D.M.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

A integrare in Iwb le due aziende ha pensato l'Ipo Challenger, evoluzione della Special purpose acquisition company (Spac) milanese ideata dal gruppo Electa e promossa dallo stesso Strocchi con Luca Giacometti e Angela Oggioni. Al momento Iwb compra uve e mosti e realizza più di 160 etichette nella fascia popular premium (3-5 euro), per il 65% dirette all'estero. Presieduta da Mario Resca, ex presidente Mc Donald's Italia, Iwb è guidata da Alessandro Mutinelli, ex proprietario Provinco, e Simon Pietro Giordano (ex Giordano vini). «Con la terza aggregazione che contiamo di fare entro il 2015, chiederemo il passaggio al mercato principale di Borsa italiana», parola di Strocchi.

Il vino fermo scala le posizioni



Crescite sostanziose anche sul mercato dei vini fermi, sia in Italia sia all'estero. Per esempio alle **Tenute Piccini**, guidate da Martina e Mario Piccini o alla **Barone Montalto**, braccio scilicet della **Mgm Mondo** del vino di Forlì, diretto da Alfio Martini (nella foto); 50 tipologie di vini in portafoglio, più di 73 milioni di fatturato. Raddoppia il suo fatturato estero il gruppo **Farnese** guidato da Valentino Sciotti con il socio Filippo Bacaloro: la realtà abruzzese, partecipata dalla 211 Investimenti di Alessandro Benetton, conta sette aziende nel Sud Italia: «Siamo soddisfatti di essere entrati in un gruppo gestito con professionalità che si è concentrato sui vini del Sud dal grande potenziale e pensiamo di poter essere utili alla sua crescita», sottolinea Alessandro Benetton.

Buoni incrementi di **Alois Lageder** in Alto Adige, **Fontanafredda** in Piemonte, proprietà di Oscar Farinetti, e **Zenato** in Veneto. In particolare la cantina guidata da Nadia e Alberto Zenato, si sta muovendo su nuovi mercati, come la Cina, con un brand ambassador in grado di facilitare l'approccio in un mercato così importante e particolare. Lo sviluppo sull'area asiatica è tra gli obiettivi anche di **Sartori**, casa veneta guidata da Paolo e Andrea Sartori. Cresce all'estero **Mastroberardino**: la storica cantina campana appartiene alla famiglia che per prima ha portato nel mondo i noti vini bianchi della sua regione. Sviluppo regolare, a piccoli passi.

A. D. M.

www.annadimartino.it

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Azienda vitivinicola	Fatturato (milioni euro)		Variazione % 2014/2013		Export (milioni)	Ebitda		Ebit	PFN	Numero bottiglie	Ettari vitati			Dipendenti	
	2014	2013	totale	Italia		estero	milioni				%	miligliaia	%		miligliaia
21. Masi Agricola	671,9	674,0	+0,0	0,00	0,00	53,7	90,0	17,624	26,2	13,613	18,615	11,7	311	720	110
22. La Gioiosa	622,0	580,0	+7,7	7,80	6,80	34,7	56,0	2,900	4,7	1,800	-7,000	23,4	80	1,200	62
23. La Marca Vini e Spumanti	603,0	542,1	+11,23	5,96	13,39	42,8	71,0	1,679	2,8	498	-6,375	22,5	7,000	0	51
24. Caldorola	580,4	629,8	-7,84	-7,47	-8,80	15,39	26,5	nd	nd	nd	nd	4,11	nd	nd	61
25. Cantina Settesoli	548,2	541,5	+1,24	12,35	-10,01	24,2	44,2	nd	0,0	nd	-9,635	23,3	5,307	0	173
26. Ferrari Fratelli Lunelli	520,0	487,0	+6,78	7,00	6,00	7	13,7	14,700	28,3	nd	0	4,2	120	0	126
27. Spumanti Valdo	492,3	419,1	+17,43	9,32	27,78	23,6	47,9	4,254	8,6	3,510	-3,045	14,6	0	160	53
28. Tenute Piccini	480,0	490,0	-2,01	19,10	-5,05	41,2	86,0	6,600	13,8	5,930	nd	12,5	165	450	46
29. Fontanafredda	468,0	449,0	+4,23	6,91	1,02	17,4	37,2	6,528	13,9	3,923	nd	9,5	72	29	133
30. Farnese Group	465,3	361,16	+28,70	5,95	94,05	41,1	94,6	7,500	16,2	6,262	-15,149	16,0	0	0	78
31. Casa Vinicola Sartori	448,2	417,7	+7,00	9,00	8,00	34,0	78,0	3,150	7,0	2,450	-5,850	17,0	25	2,800	50
32. Castellani	443,2	444,7	-0,34	-0,05	-0,29	40,8	92,0	9,918	22,0	8,416	2,871	22,0	190	0	54
33. Bottega	443,0	392,0	+13,00	0,00	17,00	32,0	72,0	4,486	10,1	3,733	4,949	9,45	7	22	130
34. Cantina Viticoltori Ponte	437,0	439,0	-0,06	-13,20	35,80	15,4	35,0	9,762	6,3	447	-15,676	14,0	2,000	0	64
35. Casa Vinicola Natale Verga	420,0	430,0	-2,33	-7,00	16,00	9,0	23,0	nd	0,0	nd	nd	28,0	0	0	33
36. Duca di Salaparuta	419,0	421,0	-0,48	-0,31	-1,03	9,7	23,2	6,175	16,0	nd	nd	11,0	120	41	100
37. Toso	410,0	352,0	+16,48	8,82	8,62	25,1	65,2	2,132	5,5	2,116	2,383	20,2	8,5	0	53
38. Astoria Vini	393,0	323,0	+22,00	19,50	25,00	15,5	39,5	3,458	8,8	2,200	3,795	10,4	40	60	47
39. Guido Berlucchi & C.	392,0	379,0	+3,60	3,70	2,40	1,5	4,0	8,100	21,0	6,000	7,184	4,1	85	400	98
40. Cielo e Terra	380,0	385,0	-1,00	-3,00	2,00	20,0	52,0	3,500	9,0	2,600	nd	29,0	2,000	0	63

I CAMPIONI DI ETICHETTA

Le prime 100 cantine italiane

9 IWB, Italian wine brands: è la prima società vinicola italiana quotata in Borsa (sul mercato Aim, da gennaio 2015). Holding industriale, aggrega Giordano vini (già presente direttamente in classifica) e Provinco, azienda che opera esclusivamente all'estero nella grande distribuzione. Nella tabella il proforma del fatturato aggregato 2013 - 10 Casa vinicola Botter Carlo & C. è proprietaria delle tenute Botter, Fossalta di Piave, Agricola La di Matte, Agricola Anna. Gli ettari vitati sono di proprietà della famiglia. - 12 Santa Margherita: controllata Ca' del Bosco, Tenute Santa Margherita, SM Tenimenti Pile e Lamole e San Disogio, SM Usa. 13 Ceviso: riunisce il gruppo Ceviso, società coop agricola e le consolidate e controllate: Due tigi, Tenute Massina agricola, Rocche moladestiane, Spiriti distillery. Totale holding: Tenuto conto del lavoro svolto direttamente dalle cooperative soci il fatturato complessivo sale di altri 20 milioni. Per quanto riguarda Ebit, utile operativo netto, questo risente del plusvalore pagato ai soci rispetto ai prezzi di mercato, stimato nel bilancio sociale in 4,2 milioni di euro. - 15 Gruppo La-Vis: comprende la capogruppo La Vis spa, Cesarini Stora spumanti, Basilica Colagrosso, Poggio Morino, Casa Girelli. - 16 Marchesi de' Frescobaldi: La crescita del fatturato Italia e l'incidenza dell'export sul totale sono calcolati, sulle sole vendite commerciali di vino, escludendo altri prodotti e servizi di gruppo. Il gruppo comprende: Compagnia de' Frescobaldi, Marchesi de' Frescobaldi spa agricola, Conti Attenti, Ornellaia e Masseto, Vigneti di Napa, Tenute di Toscana, Tenute di Castelgocciando e Luce della vite, Toscana distribuzione, Riguardo, Frescobaldi retail e restaurant. - 17 Ruffino: i vigneti in conduzione che appartengono alla famiglia degli ex proprietari Folonari, sono curati dalla controllata Tenimenti Ruffino. L'indebitamento è nei confronti della controllante Constellation.





Gli inseguitori dei big Cavit ha fatto shopping in Germania. Anche Cantine di Soave oltre i 100 milioni di fatturato

Partite La rincorsa dei magnifici undici

Santa Margherita dei Marzotto scala due posizioni. I piani americani di La Vis. Filiera per Enoitalia

DI ANNA DI MARTINO

Tutto fanno meno che dormire sugli allori. Anzi. È bene mettere in conto grosse novità tra le 11 aziende protagoniste della classifica fino a 80 milioni. Chi sono? Al settimo posto di nuovo una coop: è la **Cavit di Ravina** (Trento), il Consorzio guidato da Enrico Zanoni che raccoglie 11 cantine e 4.500 viticoltori. Tra le iniziative più funzionali allo sviluppo aziendale c'è l'acquisizione della casa di spumanti Kessler in Germania (un milione di bottiglie, 5 milioni di ricavi), che potenzia l'area spumanti, l'asset strategico.

Segue all'ottavo posto il gruppo **Campari** con il suo polo vini in

Campari affida a Sascha Cunia il polo Sella & Mosca ed Enrico Serafino

flessione, per la vendita di Odesa sparkling wine. Tocca ora a Sascha Cunia, neo director wines, definire la strategia del gruppo: dopo la decisione di interrompere la distribuzione dei brand di terzi, l'azienda è concentrata sulle aziende di proprietà, come Sella e Mosca in Sardegna e la Enrico Serafino in Piemonte. Anche se restano sullo sfondo voci di uscita dal business, meno redditizio rispetto al mercato degli spirits nel quale Campari detiene la leadership in Italia e la sesta posizione nella classifica mondiale.

Tra i filari

Al nono posto la **Iwb**: la prima new entry della classifica 2014 è anche la prima azienda vinicola quotata in Borsa (vedere box nella pagina a fianco). Al decimo, la casa vinicola della famiglia **Botter**, grandi imbottiglieri, opera soprattutto all'estero e archivia un anno di calma piatta (+0,60%), dopo il 2013 al galoppo (+29,5%). Botter guida la classifica dei maggiori esportatori assieme alla più piccola **Cantine Sgarzi**.

Fatturato invariato anche per la **Enoitalia** della famiglia Pizzolo: azienda industriale, che porta sul mercato più di 80 milioni di bottiglie, con marchi propri e di terzi. Tra i suoi piani, l'iniziativa **Vite mia**, con la quale il gruppo ha lanciato un progetto di filiera in Pu-

I CAMPIONI D'OLTREFRONTIERA

Le aziende vitivinicole con incremento di fatturato estero 2014 superiore al 15%

1. Farnese Group	94,05%	8. Astoria Vini	25,00%
2. Fantinel	41,37%	9. Citra Vini	19,78%
3. Cantina Viticoltori Ponte	35,80%	10. Azienda vinicola Falesco	19,40%
4. Cantina di Rauscedo	34,14%	11. Cantina Valtidone	18,00%
5. Viticoltori Friulani La Delizia	31,10%	12. Cantina Prod. Valdobbiadene	17,07%
6. Spumanti Valdo	27,78%	13. Bottega	17,00%
7. Gruppo Cavrio	25,00%	14. Casa Vinicola Natale Verga	16,00%



Alessandro Benetton e Valentino Sciotti FARNESE

CHI ESPORTA DI PIÙ

Le aziende vitivinicole con una quota export superiore all'80% del fatturato 2014 totale

1. Cantine Sgarzi Luigi	99,0%	9. Umberto Cesari	88,0%
2. Casa Vinicola Botter Carlo & C.	97,0%	10. Tenute Piccini	86,0%
3. Farnese Group	94,6%	11. Allegrini Corte Giara	85,0%
4. Ruffino	93,0%	12. Pasqua Vigneti e Cantine	83,0%
5. Castellani	92,0%	13. Gerardo Cesari	83,0%
6. Barone Montalto	90,5%	14. Gruppo Mezzacorona	81,0%
7. Masi Agricola	90,0%	15. Barone Ricasoli	81,0%
8. Fratelli Martini	89,0%	16. Varvagine Vigne e Vini	80,0%



Marilisa Allegrini proprietaria di ALLEGRINI

Fonte: elaborazione Anna Di Martino per CorriereEconomia

S. Avaltroni

gna, con l'accordo di un gruppo di viticoltori salentini.

Registrando il maggiore incremento di fatturato tra i big, **Santa Margherita** guadagna due posizioni e si piazza al dodicesimo posto. Il gruppo dei fratelli Gaetano

(presidente), Luca (vice), Stefano e Nicolò Marzotto, si conferma tra i più brillanti e tra quelli più pronti a crescere. Compra vigna: nel Veneto orientale, per potenziare la produzione di Prosecco e Pinot grigio (punti forti della produzione aziendale), in Franciacorta a supporto del gioiello **Ca' del Bosco** e in Toscana, nel Chianti classico, dove è presente con la quotata cantina **Lamole di Lamole**. Insomma ai Marzotto il vino piace e dopo aver investito 80 milioni negli ultimi 10 anni, sono pronti a crescere ancora, soprattutto negli Usa, con il contributo decisivo dell'amministratore delegato Ettore Nicoletto, tra i manager di punta del mercato.

Il dimezzamento del valore del vino sfuso negli ultimi due anni, dopo il raddoppio dei prezzi nei precedenti esercizi, ha penalizzato il risultato finale di Cevico. Il consorzio romagnolo, presieduto da Ruenza Santandrea, è il punto di riferimento di 5 mila viticoltori e di varie coop, per un totale di 6.775 ettari di vigneti al servizio di tutte le tipologie dei vini della regione. Nel 2014 ha avviato tre partnership commerciali: **Medici Ermete** figli di Reggio Emilia, San Patrignano di Coriano, Istituto tecnico agrario **Scarabelli** di Imola.

Le vendite più avare degli ultimi anni e il minore apporto di materia prima da parte dei soci,

influenza il fatturato delle coop di primo grado, come la **Cantina di Soave** che chiude la rosa dei 14 big over 100 milioni. L'azienda diretta da Bruno Trentini ha dalla sua una patrimonializzazione invidiabile (più di 52 milioni) e, caso ra-

ro, non ha esposizione finanziaria. Da sottolineare la performance del segmento vino imbottigliato (+13%) sul quale si concentrano i programmi di sviluppo della coop, anche in funzione di un maggiore impegno all'export.

Chi insegue

Dopo la flessione 2013, riprende quota e sfiora i 90 milioni di fatturato, il gruppo cooperativo trentino **La Vis**, (1150 soci), guidato dall'ad Marco Zanoni. Tra le azioni di rilancio, la recente creazione di **Canaletto** Llc. Società di trading del vino italiano di qualità, con base a New York e piattaforme in Nord America, Asia e Russia, creata da **La Vis** (attraverso la controllata **Casa Girelli** dete-

Frescobaldi cresce del 15%. Botter e Sgarzi leader tra gli esportatori

ne il 75%) in società con Simest, finanziaria della Cassa depositi e prestiti. Compito di Canaletto è la promozione dei marchi **Fine wines** del gruppo trentino fin qui affidata a **Ethica wines** (ora assorbita dalla stessa Canaletto).

Da 31 generazioni di proprietà della omonima casata fiorentina, **Marchesi de' Frescobaldi** registra una crescita consistente del segmento vino: «Dal 2013 a oggi è stato del 15%, sia in Italia sia all'estero», sottolinea **Giovanni Geddes** da Filiceja, amministratore delegato del gruppo presieduto da **Lamberto Frescobaldi**. Sotto le sue insegne si concentrano cantine famose come **Luce della vite**, **Castello di Nipozzano**, o ancora **Ornellaia** **Masseto** a **Bolgheri**, culla delle omonime etichette cult: i due vini italiani più contesi dai collezionisti e più battuti nelle aste mondiali.

Tra i progetti in cantiere, c'è lo sbarco nel Chianti classico, denominazione che ancora manca nel ricco portafoglio Frescobaldi. L'operazione è stata individuata e l'operazione è già avviata, ma i tempi per una definizione non sono ancora maturi.



Dinastie In alto Matteo, Camilla, Alessandro e Marcello Lunelli, proprietari delle Cantine Ferrari. Sotto Sandro Boscaini con i figli Alessandra e Raffaele, alla guida di Masi Agricola

È il Chianti la stella di Ruffino

Tra i grandi gruppi vinicoli protagonisti del mercato, **Ruffino** è quello che sta realizzando le crescite di fatturato più brillanti, soprattutto grazie all'export. Di proprietà dell'americana **Constellation brand**, la casa toscana è sempre più «Chianti centrica», per dirla con l'espressione che ama usare il suo amministratore delegato **Sandro Sartor**. Il manager ha concentrato le energie **Ruffino** verso il suo core business: la casa vinicola macina buoni risultati e dà soddisfazione all'azionista a stelle e strisce. In forte aumento la redditività anche grazie a un rimpatrio di cambio tornato favorevole tra l'euro e il dollaro.

A. D. M.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Successi



Il Prosecco si stappa anche in Polinesia

Suddivise tra la grande area del Prosecco doc (2 miliardi di ricavi, 306 milioni di bottiglie) e la più piccola e preziosa del Prosecco docg (bottiglie 79,1 milioni, fatturato 515 milioni), le bollicine italiane hanno sfondato nel mondo, spopolando in Usa e in particolare in **Gran Bretagna**, dove addirittura stanno avvicinando al vino nuovo consumatori.

Ad aprire la strada, quando pochi avrebbero scommesso sul successo di questo spumante fenomeno, sono state aziende come la storica **Carpenè Malvolti**, numero uno nel segmento premium price o la più giovane **Bisot**, boutique del Prosecco guidata dai due fratelli **Gianluca** (nella foto) e **Desiderio Bisot** che dallo scorso anno è partecipata al 50% dal Gruppo **Lunelli**, proprietario delle **Cantine Ferrari**. Sono tante oggi le aziende che producono e commerciano il Prosecco, a cominciare da tutte le più grandi, dalle **Riunite** e **Zonin**, da **Martini** a **Santa Margherita**. **Coop a parte**, sotto gli 80 milioni, si nota la crescita tumultuosa delle case più impegnate. Come **Valdo spumanti**, leader nella distribuzione organizzata; **Astoria**, di **Paolo** e **Giovanni Polegato**, maggiore vinificatore privato dell'area del Prosecco doc; **La Gioiosa**, braccio nella distribuzione di **Giancarlo Moretti Polegato**, anche proprietario di **Villa Sandi**.

Exploit anche per la friulana **Fantinel**: l'azienda guidata da **Marco Fantinel** ha superato il 40% di crescita all'estero e ha aperto il primo **Fantinel Bar** a **Johannesburg**, in Sudafrica. **Prosecco a go go** anche nel portafoglio di **Bottega**, new entry veneta di **Sandro Bottega**: l'azienda ha affiancato alla distilleria il business vino, con vigneti in Veneto e in Toscana, dove sta definendo l'acquisto di una proprietà a **Montalcino**. Tante iniziative: è recente la conclusione di accordi commerciali con distributori della **Polinesia** e **Greenlandia**.

Prosecco e spumanti spingono la crescita della piemontese **Toso** che registra però un buon incremento anche su altre tipologie di vini sia in Italia che all'estero, in particolare in Francia. C'è tanto Prosecco anche nel portafoglio delle **Tenute Genagrivola**, otto cantine per 661 ettari, che rappresentano il polo vino della holding agricola delle Assicurazioni Generali. Con l'arrivo del neo amministratore delegato **Alessandro Marchionne** è partita una profonda revisione della grande proprietà, fin qui poco valorizzata, con obiettivi ambiziosi anche in vigna, grazie alla nuova consulenza di **Riccardo Cotarella**.

A.D.M.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Azienda vitivinicola	Fatturato (milioni euro)		Variazione % 2014/2013		Export		Ebitda		Ebit	PFN	Numero bottiglie	Ettari vitati		Dipendenti	
	2014	2013	totale	Italia	estero	milioni	%	migliaia	%	migliaia	migliaia	proprietà	affitto	unità	
41 Cantina Tollo	38,00	46,00	-17,39	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	130	3.000	0	79	
42 Chiari	37,20	39,20	+5,00	5,00	-17,00	14,6	47,0	nd	nd	nd	23,6	110	0	58	
43 Cantina Prod. Valdobbiadene	36,60	31,80	+15,16	14,47	17,07	9,9	27,0	2,337	0,3	1,239	7,629	11,8	782	0	44
44 Terra Moretti	35,90	34,32	+4,60	4,00	6,00	4,6	12,8	6,428	17,9	3,154	nd	2,8	260	160	200
45 Cecchi	35,80	35,20	+1,70	3,30	0,00	17,5	48,8	4,950	13,8	4,000	3,600	8,0	298	71	92
46 Pasqua Vigneti e Cantine	35,00	34,00	+2,90	-9,80	5,10	28,9	83,0	nd	nd	-23,900	13,1	89	50	62	
47 Zenato Azienda vitivinicola	34,76	33,68	+3,18	8,45	-0,89	25,4	73,0	2,581	7,4	1,767	1,110	6,5	0	24	44
48 Viticoltori Friulani La Delizia	34,45	25,66	+34,26	35,22	31,10	7,9	22,8	1,593	4,6	818	-21,605	20,9	0	95	61
49 Cantina Valpolicella Negrar	34,28	32,48	+5,50	-3,00	12,00	21,0	61,0	nd	nd	nd	7,5	704	0	34	
50 Vi.V.O. Cantine	34,04	41,81	-18,58	-18,48	-21,08	1,3	3,9	1,471	4,3	486	-5,634	2,9	3,270	0	51
51 Cantina Riondo	33,59	31,13	+7,90	9,23	7,08	26,5	78,9	2,993	8,9	1,221	-13,962	11,2	0	34	
52 Allegrini Corte Giara	29,50	27,00	+9,26	125,00	0,00	25,0	85,0	6,047	20,5	nd	nd	4,3	204	58	84
53 Cantine Sgarzi Luigi	29,10	29,00	+0,34	0,00	3,50	29,0	99,0	nd	nd	nd	8,3	60	0	20	
54 Cantina	27,27	25,28	+7,87	-2,95	19,78	14,4	52,9	1,600	5,9	100	-4,952	18,5	6.000	0	63
55 Farnese	25,89	23,03	+12,61	0,12	41,37	9,84	38,00	1,395	5,39	nc	-13,605	4,7	185	16	30
56 Tenuta San Guido - S.a. Citai	25,41	24,37	+4,27	0,30	4,00	15,3	60,0	15,038	59,2	14,429	5,189	0,9	78	10	167
57 Gerardo Cesari	23,82	23,22	+2,56	3,59	0,00	19,7	83,0	2,500	10,5	1,800	5,678	8,0	19	90	35
58 Cantina di Carpi e Sorbara	23,43	27,66	-15,31	-17,22	-1,07	3,2	13,8	1,446	4,7	460	-4,008	1,9	2,260	0	30
59 Cantine due palme	23,37	28,25	-17,00	-25,00	-6,00	15,0	50,0	nd	0,0	nd	10,0	2,400	0	75	
60 Feudi di San Gregorio	23,00	20,10	+14,40	15,80	11,50	6,0	26,7	4,000	17,8	2,000	-22,000	4,0	300	120	110

I CAMPIONI DI ETICHETTA

Le prime 100 cantine italiane

18 **Collis Veneto wine group**, bilancio consolidato. Cooperativa di secondo grado, rappresenta il 15% della produzione vitivinicola veneta. - 21 **Masi Agricola**: comprende le controllate: **Possessioni** e **Vigneti**. **Serego Alghieri**, **Cantine Conti Bossi Fedrigotti**. Terre e vigna. **Ag. Stro del Milione**. **Ca nova**, **Masi Turpungato vigneti**. **La Arbolada** in Argentina. E le collette e partecipa **Agriproduttori del Campofiorino** e **Premium wine selection**. - 25 **Settesoli**: il totale dei consorzio commerciali è stato espresso in bottiglie da 0,75 l. I risultati cambiano tra vino sfuso (rappresenta poco più del 30% del fatturato complessivo) le cui vendite registrano un incremento del 12,90% e vino confezionato che rappresenta il 69,2% del fatturato totale e ha totalizzato un decremento del 3,2%. Il numero di dipendenti comprende anche gli stagionali. - 28 **Tenute Piccini**: fanno parte del gruppo le aziende agricole **Valiano**, **Moravia**, **Villa di Cortile**, **Regio cantina**. - 30 **Gruppo Farnese**, **consolidato**. **Farnese vini**, **Roades**, **Vigneti del Wulturne**, **Vigneti del Salento**, **Luccarelli**, **Vesivo**, **Tenimenti Zaha**, **Caldera**. - 33 **Gruppo Fatturato aggregato**. - 36 **Duca di Salaparuta**: bozza di bilancio. Azienda che fa capo all'Villa di Saronno, opera anche con i marchi **Carvo** e **Florio** e ha partnership commerciali con la **Capazza** (Montalcino) che comprende anche il Chianti classico **Borgo Scopeto** e il Morellino di Scanziano **Daga delle Diavole**, e con la cantina albanese **Barone di Walleria**. Distribuisce lo champagne **Lison**. Con i vini **Corvo** è prima nella **Gala** nella fascia di prezzo 5-7 euro. - 38 **Astoria Vini**. Primo vinificatore privato dell'area del Prosecco dopo con oltre 35 mila quintali di uva. - 39 **Guido Berlucchi** la maggiore realtà della Franciacorta ha stipulato contratti pluriennali di acquisto uva con controllo diretto sulla tenuta dei vigneti. L'approvvigionamento di uva avviene per il 17% da vigneti di proprietà e per l'83% dai fornitori. - 40 **Cielo e Terra**: fa capo al Gruppo **Cantine Colli Bero** partner fondatore del Consorzio **Collis Veneto Wine Group**. Gli ettari sono di proprietà dei viticoltori soci del gruppo.

Fonte: elaborazione Anna Di Martino (www.annadimartino.it) per CorriereEconomia su dati aziendali. La riproduzione dei dati deve essere autorizzata



Dossier L'industria del vino

Consuntivo A fine 2014 le cooperative vinicole hanno raggiunto la vetta di 484 aziende e 180mila addetti

Coop La geografia di un successo

Il Trentino l'area leader. Sempre meno cantine sociali e sempre più imprese di qualità

DI ANNA DI MARTINO

L'ultimo accordo per pensare in grande è recentissimo: mercoledì 1 luglio debutterà sul mercato Vitevis, figlia della fusione fra tre cantine: Colli Vicentini, Gambellara e Val Leogra. Appena nata è già la più grande coop della provincia di Vicenza, con più di 30 milioni di fatturato, 1.500 viticoltori soci e 2.200 ettari di vigneto. E darà mano forte a quell'esercito di coop vitivinicole aderenti all'Alleanza cooperative agroalimentari, che al grido di «più bottiglie» e «Km illimitato», sta conquistando spazi di

Strategie

«E' un mondo che si sta evolvendo in funzione del mercato: le cantine sociali si stanno trasformando in imprese cooperative che si confrontano con i privati e hanno capito bene la necessità di creare prodotti a più alto valore aggiunto per remunerare meglio i loro soci» spiega Giorgio Mercuri, presidente dell'Alleanza delle cooperative agroalimentari. «Questo obiettivo si raggiunge puntando sul vino in bottiglia e all'export: oggi il mercato italiano produce il 50% in più di ciò che consuma e quindi l'estero è la strada obbligata». Al momento sono le coop del Trentino le più forti all'export: al primo posto Mezzacorona (81% del fatturato totale), seguita da La Vis (79%) e Cavit (78,8%). Ma l'impegno è ovunque crescente e i processi di aggregazione in corso, così come gli accordi commerciali, sono anche al servizio dello sbocco sui mercati esteri.

A luglio il debutto di Vitevis, unione di tre cantine del vicentino

mercato sempre più ampi.

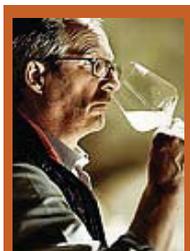
Classifica

A fine 2014 il comparto delle cooperative vinicole raccoglie 494 aziende e 180 mila soci produttori, rappresenta il 58% del vino prodotto in Italia e vanta un fatturato aggregato di 4,4 miliardi. L'export incide per 1,8 miliardi, pari a un terzo delle vendite all'estero di tutto il mercato. E' una forza d'urto in crescita che emerge anche nella graduatoria 2014: le coop sono 36, distribuite in 10 regioni. La più affollata è il Trentino Alto Adige con 10 strutture, segue il Veneto con 8 e l'Emilia Romagna con 6. Friuli, Toscana, Abruzzo e Sicilia hanno 2 organizzazioni ciascuna, mentre Lazio, Marche, Puglia e Sardegna sono presenti con una a testa.

Il fatturato totale delle 36 coop è di 2,1 miliardi, pari al 41% del giro d'affari complessivo delle 100 aziende in classifica. Non solo. Le coop dominano la fascia alta del mercato, occupando oltre all'intero podio (Riunite, Caviro e Mezzacorona), altri 4 posti nel segmento da 160 a 80 milioni di fatturato (Cavit, Cevico, Cantina di Soave e La Vis).

Il Triveneto

Nell'area del Trentino, 2 aziende a quota 13 milioni: la Cantina di Toblino presieduta da Bruno Lutterotti e la Vivalis diretta da Mauro Baldessari. In Alto Adige opera la Cantina San Michele Appiano: 17 milioni, crescita a due cifre in Italia, nuovi sbocchi in Australia ed Emirati Arabi. Guidata dall'enologo e direttore Hans Terzer, San Michele Appiano è rimasta a lungo sola soletta in classifica a rappresentare la cooperazione altoatesina, pri-



Cantina San Michele Hans Terzer

ma di essere affiancata lo scorso anno dalla Produttori Colterenzio, presieduta da Max Niedermayr (12,6 milioni, e 25% di export, maggior quota tra le coop altoatesine) e ora da ben tre new entry: Cantina di Bolzano (17,5 milioni, è la più grande della cinquina), Cantina di Caldaro (11,7 milioni, è la più piccola e in fase di rilancio) e la Cantina Tramin (12,8 milioni, +13% all'estero), nota anche per la sua cantina scultura, in vetro, cemento e metallo che si affaccia nell'area di Termeno, culla del vitigno Gewurztraminer che caratterizza molti suoi vini.

In Veneto, 75 milioni di fatturato, il giovane consorzio Collis veneto wine group è alla testa di un sistema articolato che comprende anche collegamenti con società come Riondo, Sartori e Cielo e Terra. Guidato da Giancarlo Lechtaler, il Consorzio denuncia una contrazione del fatturato che si deve alla decisione di non cedere all'abbassamento generalizzato dei prezzi. La Marca vini e spumanti presieduta da Valerio Cescon (60,3 milioni) e la

Cantina produttori Valdobbiadene guidata da Aldo Franchi (36,6 milioni), super produttrice di Prosecco, godono del brillante andamento di queste bollicine, registrando crescita a due cifre. Guidata da Massimo Benetello, Viticoltori Ponte (43,7 milioni) spunta una bella crescita nell'export, mentre il calo sul mercato italiano è dovuto allo spostamento dello sfuso sui mercati esteri. Sua maestà l'Amarone è il pezzo forte della Cantina Valpolicella Negrar (34,28 milioni) che cre-



Alleanza cooperative Giorgio Mercuri

LE VIGNE PIÙ GRANDI

Le famiglie che nel 2014 possiedono più di 200 ettari di vigneti

1.	Marchesi Antinori	2.670
2.	Zonin 1821	1.900
3.	Marchesi de' Frescobaldi	1.220
4.	Banfi	890
5.	Cusumano	517
6.	Conte Tasca d'Almerita	375
7.	Aziende Planeta	333
8.	Bertani Domains	320
9.	Masi Agricola	311
10.	Feudi di San Gregorio	300
11.	Cecchi	298
12.	Terra Moretti	260
13.	Gruppo Lungarotti	250
14.	Argiolas	230
15.	Barone Ricasoli	209
16.	Allegrini Corte Giara	204
17.	Rocca delle Macie	200
18.	Umani Ronchi	200



Lamberto Frescobaldi presidente MARCHESI DE' FRESCOBALDI

Fonte: elaborazione Anna Di Martino per CorriereEconomia

sc sotto la guida di Daniele Accordini. Presieduto da Corrado Giacomini (il gruppo operativo Vivo (34 milioni) conta 2.300 soci e 9 cantine associate ed è specializzato nei vini del nord est, mentre la Cantina di Castelnuovo del Garda, guidata da Giorgio Tommasi è la più piccola tra le coop venete, con 13,7 milioni.

In fine in Friuli i leader sono Viticoltori friulani La Delizia presieduta da Denis Lus (34,4 milioni, +34,2%) e Cantina di Rauscedo, presie-

duta da Alberto Sartori (20,34 milioni, +42,5%); due coop al vertice della classifica dei maggiori incrementi 2014.

Sotto il Po

Emilia Romagna: Carpi e Sorbara guidata da Emilio Rossi, ed Emilia wine presieduta da Davide Fascari, militano nella fascia dai 30 milioni in giù, assieme alla new entry Cantina Valtidone, presieduta da Gianpaolo Fornasari, che opera al centro dell'area dei Colli piacentini doc (16,2 milioni di fatturato) e conta 300 soci. In Toscana prime due coop tra tante blasonate aziende familiari sono il consorzio Le Chiantigiane, presieduto da Davide Ancillotti — 2.460 ettari di vigneto, oltre 2mila produttori aderenti alle cantine sociali, numero uno per la vendita di Chianti in bottiglia nella grande distribuzione organizzata. E la Cantina sociale Colli fiorentini, guidata da Ritano Baragli, che guida la classifica dei maggiori incrementi, grazie all'esplosione del suo fatturato sia in Italia che all'estero. Ancora in centro Italia, nelle Marche, Terre Cortesi Moncero, 22,7 milioni di fatturato, è il punto di riferimento della cooperazione marchigiana. La produzione copre tutte le tipologie dei vini della regione. Export al 52%.

Infine, prima azienda vinicola dei Castelli romani, Gotto d'oro è l'unica bandiera laziale in classifica. Conta 400 soci e 19 milioni di fatturato.

Tutti i nomi e i numeri del Mezzogiorno

C'è ancora una distanza siderale tra le dimensioni delle aziende cooperative del Nord e quelle del Sud, dove i processi di aggregazione trovano terreno meno fertile. Con qualche eccezione soprattutto in Puglia, dove la Due Palme presieduta dall'enologo Angelo Maci, ha aperto la strada. Ma vediamo quali sono le principale realtà attive nel Sud Italia e nelle isole. In Abruzzo dominano due coop entrambe in provincia di Chieti: Cantina Tollo (822 soci, 3 mila ettari di vigni, fatturato 38 milioni, impegno nel biologico) e Citra vini (272 milioni). Il fatturato Citra, che riguarda solo l'attività nel vino imbottigliato, non rispecchia il reale peso del consorzio cooperativo presieduto da Valentino Di Campli. Contando infatti anche il lavoro nel vino sfuso svolto direttamente dalle 9 cantine socie, l'aggregato Citra sale fino 82,1 milioni facendo del Consorzio la più importante realtà cooperativa della regione, titolare attraverso i 3 mila soci di 5.600 ettari di vigneti, circa un terzo dell'intero vigneto abruzzese. Con 54,8 milioni di fatturato, Settesoli si conferma la più grande realtà cooperativa della Sicilia. Presieduta da Vito Varvaro, base a Menfi (Agrigento), la coop evidenzia un incremento a due cifre del fatturato Italia, mentre la flessione all'export, specie sul mercato inglese, è dovuta alla scelta di non fornire vini la cui unica leva è la riduzione del prezzo: «Produrre vini confezionati

a prezzi bassi avrebbe peggiorato la remunerazione finale delle uve dei soci», precisa Salvatore Li Petri, direttore della coop, sottolineando anche «il valore del reddito medio per ettaro riconosciuto ai soci Settesoli sia cresciuto per il terzo anno consecutivo». New entry siciliana a quota 85: è la Paolino di Marsala. Un migliaio di viticoltori soci, 3000 ettari di vigneto, 13,8 milioni realizzati tutti sul mercato domestico, l'azienda presieduta da Gaspare Baiata registra una brillante crescita di oltre il 30%. Cantine Due Palme, 23,3 milioni di fatturato, è un'azienda di riferimento nel Salento e una delle più vivaci espressioni della vitivinicoltura pugliese. Nell'ultimo esercizio ha preferito non vendere vino sfuso: questa scelta che ha penalizzato il fatturato complessivo di un anno (le vendite del vino imbottigliato sono invece cresciute del 10%) si sta rivelando preziosa alla luce dell'ultima scarsa vendemmia. La sarda Cantina di Santadi, la più piccola della graduatoria ha capacità e ambizioni da vendere. Presieduta da Antonello Pillone, 600 ettari di vigneti nella zona del Sulcis, a sud ovest dell'isola, ha messo il turbo negli anni 80 con l'inizio della collaborazione con un enologo del rango di Giacomo Tacchis (il padre del loro Terre brune, il primo rosso in barrique della Sardegna) e l'avvio dell'attività di imbottigliamento.

A.D.M.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

SNAPSHOT



Azienda vitivinicola	Fatturato (milioni euro)		Variazione % 2014/2013		Export		Ebitda		Ebit	PFN	Numero bottiglie		Ettari vitati		Dipendenti
	2014	2013	totale	Italia	estero	milioni	%	migliaia	%	migliaia	migliaia	milioni	proprietà	affitto	unità
61 Terre Cortesi Moncero	22,70	24,30	+6,58	-8,23	-4,22	11,7	52,7	3.781	17,7	1.551	24.565	8,8	1.387	0	60
62 Rocca delle Macie	22,30	21,80	+2,30	2,80	1,90	11,7	53,0	nd	10,0	nd	6.900	3,8	200	10	90
63 Carlo Pellegrino & C.	21,28	21,43	-0,70	-0,90	-0,20	7,4	34,9	1.700	8,0	125	-3.800	6,3	157	40	53
64 Le Chiantigiane	21,00	22,00	+5,00	-5,00	1,00	5,0	23,0	7,29	4,0	125	-4,75	8,0	2.500	0	46
65 Bertani Domains	20,80	19,70	+5,60	9,30	3,00	12,6	60,6	nd	0,0	nd	nd	3,1	320	0	110
66 Cantina di Rauscedo	20,34	14,27	+42,50	42,78	34,14	0,6	0,3	1.493	7,3	459	-18.360	0,3	1.230	0	30
67 Umberto Cesari	19,05	19,63	+3,00	-0,50	-3,00	16,8	88,0	4.038	21,3	nd	4.876	3,5	170	180	39
68 Gotto d'Oro	19,00	22,00	+13,64	-14,42	0,00	1,2	5,0	nd	0,0	nd	nd	7,4	1.450	0	33
69 Carpenè Malvolti	18,51	19,34	+4,30	-2,50	-6,20	9,1	49,2	1.226	6,6	584	-8.872	5,1	0	0	35
70 Emilia Wine.	18,19	18,25	+0,01	-0,10	0,90	1,1	6,0	1.291	7,1	461	-15.656	0,6	1.700	0	23
71 Barone Ricasoli	18,04	17,76	+1,57	11,00	0,00	14,7	81,0	3.800	21,0	1.800	-18.156	4,4	209	19	140
72 Gruppo Bisol	17,86	17,79	+0,40	0,40	0,00	11,6	65,0	nd	0,0	nd	nd	2,8	25	55	47
73 Cantina Bolzano	17,51	16,78	+4,38	4,39	3,75	3,2	18,3	nd	0,0	nd	6,77	3,5	330	0	32
74 Barone Montalto	17,28	15,484	+11,56	50,64	6,70	15,6	90,5	417	2,42	354	-3.909	4,4	0	0	17
75 C. Prod. San Michele Appiano	17,00	15,70	+8,28	10,0	6,0	2,7	16,0	nd	0,0	404	0	2,6	370	0	39
76 Cusumano	16,60	15,95	+4,00	1,50	6,00	9,54	57,4	5.610	33,8	3.100	nd	3,0	517	0	15
77 Cantina Valtidone	16,27	15,99	+1,72	1,38	18,00	0,4	2,8	1.347	9,3	360	-8.089	5,0	1.025	0	26
78 Casa vinicola Bosco Malera	15,89	27,59	+42,41	-41,67	-44,90	10,3	64,8	634	4,0	267	-4.985	10,2	0	0	31
79 Alois Lageder	15,80	15,19	+4,00	9,28	0,39	9,0	68,4	1.319	8,3	654	nd	2,7	50	110	45
80 Conte Tasca d'Almerita	15,50	14,70	+5,43	3,20	8,50	8,4	54,0	3.115	19,1	2.472	-16.835	3,3	375	48	63

I CAMPIONI DI ETICHETTA

Le prime 100 cantine italiane

41 Tollo: coop abruzzese raccoglie 822 soci operando nel settore del vino sfuso e imbottigliato. Nel primo quadrimestre del nuovo esercizio (settembre-dicembre 2014) la coop ha registrato un incremento del fatturato dell'8,7%. - 43 Cantina Produttori Valdobbiadene: bilancio consolidato chiuso il 30/6/2014. Controllata: Val d'oca. Il valore della produzione sale a 39,10 milioni. Le nuove cantine del soci - 44 Terra Moretti gruppo vino comprende Bellavista e Cortesi di Castelli in Franciacorta, Petra e Tenuta la Badoliva in Toscana - 45 Cecchi fatturato aggregato con le aziende agrarie di famiglia. Il gruppo comprende Villa Cerro, Castello Montauto, Val delle rose e Tenuta Alzatura. Ha accordi di distribuzione con la maison de Champagne Collard-Picard e con Castiglia del Bosco, proprietà di Massimo Ferragamo a Montalcino. - 49 Cantina Valpolicella Negrar: bilancio consolidato. Controlla la Vivalis - 50 Vito Vinco: cantine controllate Casa vinicola Bosco Malera - 52 Corte Giara: fatturato aggregato del gruppo che comprende i brand Allegrini, Corte Giara, San Polo, Poggio al Tesoro - 54 Citra vini: il fatturato del consorzio abruzzese riguarda la sola attività nell'imbottigliamento. Considerando anche il lavoro nel vino sfuso svolto direttamente dalle 9 cantine cooperative socie del Consorzio, il fatturato sale fino a 82,1 milioni e fa di Citra il maggiore operatore vitivinicolo della regione. - 57 Gerardo Cesari: Azienda veneta la parte del gruppo Cavit, attraverso la controllata Dalle Vigne. Le famiglie Corvi e Matrossi sono tuttora azioniste con il 30%. - 59 Cantine Due Palme: la flessione del fatturato si deve alla decisione di non vendere lo sfuso in questo esercizio. Considerando solo il lavoro nell'imbottigliamento, il fatturato è di 21,4 milioni e registra un incremento del 10% sul totale, del 10% in Italia e del 6% all'estero. - 60 Feudi di San Gregorio: possiede le aziende Basilotta in Basilicata e Felicitaccio e Ognissole in Puglia. Ha una partecipazione nella Sirch in Friuli.

Fonte: elaborazione Anna Di Martino (www.annadimartino.it) per CorriereEconomia su dati aziendali. La riproduzione dei dati deve essere autorizzata



Dentro la bottiglia Alla Tenuta San Guido con il mitico Sassicaia la leadership della redditività

Business Il segreto per fare affari Tra le vigne vince l'azienda di casa

Da Antinori a Zonin, da Frescobaldi a Banfi fino alle sicule Tasca, Cusumano e Planeta. La mappa delle migliori (e più profittevoli) cantine saldamente in mano alle famiglie

DI ANNA DI MARTINO

Le dimensioni contano. Ma nel mondo del vino altri fattori valgono anche di più. Sono le storie delle famiglie vignaiole che da generazioni conducono le aziende con passione, tenacia e un pizzico di follia. Perché il vigneto è tanto bello quanto costoso e il ritorno in termini di capitale è lento, specie se il mercato è asfittico e competitivo. Eppure, le famiglie del vino italiano sono là: non un passo indietro e la valigia in mano a portare in giro per i continenti i loro vini e la suggestione delle loro terre. Gente in gamba che opera con la testa e con il cuore e ha creato vini che sono l'immagine del made in Italy nel mondo. Chi sono?

In 18 sono protagonisti della classifica che raccoglie le famiglie con più vigneti: dopo **Antinori**, **Zonin** e **Frescobaldi**, sempre sul podio, c'è **Banfi**, la maggiore azienda di Montalcino, guidata da Enrico Vignier, che appartiene alla famiglia italo americana Mariani e sta crescendo a ritmi superiori alla media.

Vocazioni siciliane

Seguono tre cantine siciliane: **Cusumano** (ha aumentato di 27 ettari i suoi vigneti e vanta un'alta redditività), **Tasca d'Almerita** (storica griffe guidata da Lucio Tasca, con i figli Alberto e Giuseppe, possiede cinque tenute che abbracciano tutta l'isola e produce vini di rango), **Planeta**: giovane e titolata cantina guidata dai cugini Alessio, Francesca e Santi, si è sviluppata in tutte le aree più vocate della Sicilia. **Bertani Domains** è proprietà della famiglia dei produttori farmaceutici Angelini: sotto la regia di Emilio Pedron, il gruppo sta mettendo a punto la sua strategia di sviluppo che passa anche attraverso nuovi acquisti: in dirittura d'arrivo quello della marchigiana Fazi Battaglia, 100 ettari di vigneti nell'area del Verdicchio. Ha il vino nel suo dna la nota famiglia **Boscaini**. Sandro con i figli Alessandra e Raffaele, proprietaria della Masi agricola: portabandiera dei vini veneti oltre confine, l'azienda è in procinto di quotarsi in Borsa con la consulenza di Ambromobilare.

La rosa di cantine «grandi vigne» comprende ancora la campana **Fuèdi di San Gregorio** guidata da Antonio Capaldo (forte presenza al sud e cre-

sceita vivace), **Terra Moretti**, dell'omonima famiglia di imprenditori bresciani (con aziende in Franciacorta e in Toscana affidate alla gestione di Francesca Moretti), **Lungarotti** in Umbria (le due sorelle Chiara e Teresa sono cresciute a pane e vino), **Argiolas** in Sardegna (Valentina e Francesca guidano un'azienda che ha portato la Sardegna nel mondo), **Allegrini** in Veneto (Marilisa con la nipote Silvia e il fratello Franco, sono alla testa di un polo che ha vigneti anche in Toscana) e **Umani Ronchi** della famiglia Bernetti nelle Marche (Michele con il padre Massimo sono riferimenti della viticoltura marchigiana). Completano la rosa tre aziende toscane. La più grande è **Cecchi** dei fratelli Cesare (presidente) e Andrea (amministratore delegato): ha appena allargato la sua proprietà nel Chianti classico ed è tra le realtà che stanno crescendo con più costanza e solidità. Segue **Rocca delle Macie** della famiglia Zingarelli, tra le più dinamiche della regione e infine la **Barone Ricasoli** è la griffe che ha fatto la storia del Chianti classico ed è oggi proiettata all'estero (81% del fatturato).



Fratelli Ziliani
A sinistra Cristina, Arturo e Paolo Ziliani (Guido Berlucchi), Alberto e Giuseppe Tasca d'Almerita

Alta redditività

Finito? Macché. A eccezione di **Ruffino**, sono tutte aziende a proprietà familiare anche quelle che sfoggiano gli indici di redditività più elevati. Questa ambita graduatoria è dominata quest'anno dalla **Tenuta San Guido** del marchese Nicolò Incisa della Rocchetta, ovvero il produttore del mitico Sassicaia, il rosso cult, tra i più famosi e quotati al mondo. È lui che, con un rapporto tra ebitda e fatturato del 59,2%, scavalca i cugini **Marchesi Antinori**, titolari del 41,6%. Al terzo posto **Cusumano**, seguita da **Marchesi de' Frescobaldi** che ha migliorato il suo rapporto di due punti, fino al 30,3%. Al quinto posto le **Cantine Ferrari**

della famiglia Lunelli: la maison spumantistica trentina, guidata dai cugini Matteo, Marcello, Camilla e Alessandro, è una presenza fissa di questa graduatoria. **Così Falasco** della famiglia Cotarella, **Guido Berlucchi** della famiglia Ziliani (maggior cantina in Franciacorta), **Umberto Cesari** (solida cantina romagnola guidata da Giannmaria Cesari), **Barone Ricasoli** e **Donnafugata**, importante griffe siciliana della famiglia Rallo. Tra i nuovi ingressi 2014: **Planeta**, **Allegrini** e **Castellani**. Quest'ultima è una *new entry*: 6 tenute in Toscana per 190 ettari di vigneti, la centenaria azienda di Piergiorgio Castellani è anche la pioniera in Italia dell'utilizzo dell'innovativo tappo Helix, primo tappo di sughero che si svita e si svita, creato da Amorim group.

Verso l'estero

La graduatoria dei maggiori incrementi sul mercato domestico trova ben piazzate la *new entry* tarantina **Varvazione**, vigne e vini, (reatà pugliese emergente è guidata da Cosimo e Maria Teresa Varvazione oggi affiancati dalla figlia Marzia) e la **Marchesi di Barolo** della famiglia Abbona. Tra i maggiori esportatori spicca la veneta **Pasqua**, da 90 anni in trincea: nella cantina veneta operano ora a tempo pieno i cugini Riccardo, Alessandro, Carlotta, Cecilia e Giovanni, figli e nipoti del presidente Umberto Pasqua. Un esempio concreto dell'impegno e dell'entusiasmo contagioso di cui sono capaci i giovani scesi in campo in tante cantine italiane. Altre prove? Alla **Marchesi di Barolo**, Valentina e Davide Abbona sono lanciatissimi accanto a mamma Anna e papà Ernesto. Così come alla **Falasco**, le cugine Dominga, Enrica e Marta, presa in mano la gestione, stanno regnando risultati da far impallidire i genitori e i zii superstar, Renzo e Riccardo Cotarella.

Albert



SE I VINI ITALIANI CRESCONO, DOVETE DIRE: "GRAZIE, EXPORT!"
...E PER IL MERCATO INTERNO CHE È IN CALO?
SPERIAMO DI POTER DIRE: "GRAZIE, EXPO!"

GLI AFFARI NELLA BOTTIGLIA

Le aziende private con un numero di bottiglie superiore ai 15 milioni



Giorgio Pizzolo ENOITALIA

1.	Enoitalia	81,2
2.	Fratelli Martini	70,3
3.	Casa Vinicola Botter Carlo & C.	67,0
4.	Italian Wine Brands (IWB)	43,1
5.	Zonin 1821	43,0
6.	Caldirola	41,1
7.	Gruppo Campari Wine	37,1
8.	Mgm Mondo del vino	34,7
9.	Cielo e Terra	29,0
10.	Casa Vinicola Natale Verga	28,0
11.	Chiari	23,6
12.	Marchesi Antinori	22,8
13.	Castellani	22,0
14.	Ruffino	21,3
15.	Toso	20,2
16.	Santa Margherita	18,5
17.	Casa Vinicola Sartori	17,0
18.	Farnese Group	16,0
19.	Banfi	15,3

Grande distribuzione

È il canale privilegiato delle vendite Recupera quote, ma finisce in rosso

Grande distribuzione organizzata: passa da qui l'80% del vino consumato in Italia. Ma le notizie da questo fronte non sono un granché. I dati li registrano, infatti, il segno meno davanti al volume delle vendite per il terzo anno consecutivo. Unica consolazione: è che la flessione, pari al 2,4%, è molto meno grave del -6,5% del 2013 e del -3,6 del 2012. Inversione di tendenza? Nel primo bimestre 2015 li registra il ritorno del segno più davanti ai volumi e al valore delle vendite, ma è presto per cantare vittoria. Anche perché prosegue l'abuso delle promozioni che riguardano una bottiglia su due, abbattendo il valore del vino e i margini delle cantine.

È in questo difficile teatro operativo che si muovono i marchi più impegnati nella grande distribuzione organizzata. La classifica ufficiale dei maggiori operatori è top secret. Ma i dati e le informazioni raccolte consentono di stilare una graduatoria attendibile. Numero uno con ricavi per oltre 120 milioni è **Cavrio** (sono suoi marchi familiari come Tarnellino, Castellino e Volo Rosso). Alle sue spalle, le **Cantine riunite** assieme al **Giv** dovrebbero superare i 100 milioni (Maschio, Cavicholi, Rapitalà, sono alcuni dei brand). Segue **Levico** con vendite tra 40 e 50 milioni (suo il San Crispino), mentre **Caldirola** si piazza vicino ai 30 milioni operando, tra l'altro, con il marchio La Cacciatore. Il Freschello spinge le vendite di **Cielo e Terra** che dovrebbe realizzare circa 20 milioni di incassi. Dello stesso ordine di grandezza le vendite di vini quotidiani di **Zonin** che ha nel Prosecco il suo pezzo forte. Dai 20 milioni in giù la rosa dei big vede **Cavit** (spumanti e vini trentini), **Gotto d'oro** (vini dei Castelli romani), **Chiari**, re del Lambrusco, **Cecchi** (Chianti e vini della linea La Mora), **Verga** (Il Roccolo è uno dei marchi dell'ultracentenaria azienda), **Le Chiantigiane** (numero uno per i Chianti).

Tra gli operatori top figura anche **Duca di Salaparuta**, realtà siciliana che appartiene al gruppo Ilva di Sorano. L'azienda guidata dal direttore generale Filippo Cesarini Forza, vende in questo canale circa 40 milioni di bottiglie nell'area premium (tra 5 e 10 euro) e, in netta controtendenza con il mercato, ha deciso già da tempo di abbandonare la leva prezzo, riducendo del 30% la pressione promozionale. «È chiaro che c'è stato un contraccolpo in termini di volumi — spiega Cesarini Forza —, ma grazie a una forte azione marketing finalizzata alla conoscenza del marchio, già nel secondo anno c'è stato un forte recupero e ora i risultati sono superiori alla media di mercato». Largo ai capitani coraggiosi.

A. D. M.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Azienda vitivinicola	Fatturato (milioni euro)		Variazione % 2014/2013	Export		Ebitda		Ebit	PFN	Numero bottiglie	Ettari vitati		Dipendenti		
	2014	2013		Italia	estero	milioni	%	miliglia	%	miliglia	miliglia	milioni		proprietà	affitta
81 Argiolas	14,75	14,27	3,38	4,80	0,68	5,2	35,0	2,761	18,7	1.137	-17.153	2,5	230	0	36
82 Aziende Planeta	14,48	13,92	4,00	5,00	3,00	8,25	57,0	3,067	21,0	2.100	1.363	2,41	333	6	126
83 Tenuta di Donnafugata	14,20	13,69	3,70	10,00	-6,00	4,0	28,0	2,850	20,0	1.235	-8.897	2,1	160	178	87
84 Cantina Castelnuovo del Garda	13,70	14,30	-4,20	-16,00	14,00	3,5	26,0	nd	nd	nd	nd	3,1	900	0	30
85 Cantina Sociale Paolini	13,38	10,24	30,68	30,68	0,00	0,00	0,00	4,29	3,2	416	609	3,3	3.291	0	10
86 Cantina Toblino	13,31	12,04	10,56	10,56	0,00	0,0	1,058	9,0	18,2	-20	-0,2	0,3	760	0	15
87 Cavallis	13,07	11,77	11,00	11,00	0,00	0,0	1,218	8,6	34,4	-12.321	0,2	0,2	776	0	16
88 Marchesi di Barolo	13,04	11,50	13,50	17,32	10,73	7,7	58,8	1,895	14,5	1.555	-2.019	1,8	72	115	34
89 Cantina Tramin	12,84	11,98	7,18	6,00	13,00	3,0	23,4	nd	nd	nd	-1.836	1,8	260	0	26
90 Cantina Produttori Colterenzio	12,65	11,75	7,60	4,40	9,85	2,9	25,0	1,108	8,8	232	-3.430	2,4	300	0	36
91 Mastroberardino	12,61	12,27	2,80	1,50	7,50	21,8	2,75	2,050	16,3	750	-4.800	2,0	190	90	45
92 Cantina Caldaro	11,79	11,59	1,70	7,80	-9,00	2,1	18,0	nd	nd	193	0	1,8	284	0	33
93 Gruppo Lungarotti	11,40	11,10	2,70	8,50	-3,50	3,0	36,0	1,057	10,0	nd	nd	2,4	250	0	35
94 Cantina Sociale Colli Fiorentini	11,28	7,56	49,21	4,702	ns	0,2	1,9	1,050	9,3	214	-8.706	0,2	1.300	0	10
95 Marchesi Mazzei	11,23	10,55	6,47	0,30	11,10	6,9	61,9	1,440	12,8	702	nd	1,3	172	0	37
96 Azienda vinicola Falasco	10,98	9,10	20,60	21,70	19,40	4,6	41,8	2,973	26,5	2.707	-242	3,1	110	40	54
97 Tenute Genagricola	10,90	11,34	-4,00	-8,90	2,70	4,0	30,0	nd	nd	nd	nd	3,0	661	0	33
98 Varvazione Vigne e Vini	10,43	7,88	32,40	32,40	0,00	8,3	80,0	1,315	12,0	nd	nd	2,0	20	150	23
99 Umani Ronchi	10,40	9,67	7,00	10,00	7,00	7,8	75,0	1,700	16,0	1.000	-2.000	3,1	200	50	26
100 Cantina Santadi	9,21	8,69	5,98	4,00	13,00	2,1	22,0	484	5,1	140	4.386	1,5	460	0	39
Totale 2014	512,28	5.009,63	2,37%	-1,89%	4,37%	2,963	57,8%	536,086	20,2%	309,607	-	177,90	135,096	9,403	10,372

I CAMPIONI DI ETICHETTA

Le prime 100 cantine italiane

62 Rocca delle Macie: fatturato aggregato con azienda agricola Rocca delle Macie. 65 Bertani Domains: divisione vini che fa capo al gruppo farmaceutico Angelino. Nota con l'incorporazione in Bertani della Tenimenti Angelino, titolare di attività agricole nelle Marche e in Toscana (marchi Viti di sugo, Terese, San Leonino, Collepigna, Piattoli). Il 2014 è stato il primo anno di gestione unificata. I dati economici non sono ancora esattamente quantitativi. 66 Cantina di Ruscado: vende quasi esclusivamente vino steso in cisterna. 68 Gotto d'oro: la riduzione di bottiglie di circa il 7% rispetto al 2013 dipende dall'eliminazione di alcune referenze meno remunerative, mentre la più forte flessione del fatturato si deve alla scelta di alcuni gruppi di acquisto di trasferire in conto fattura parte dei premi di fine anno. 71 Barone Ricasoli: Ebit ed Ebitda stimati - 79 Alois Lageder: gli ettari in affitto sono i viticoltori di riduzione con l'azienda collaborando direttamente con i quali concorda criteri di coltivazione e qualità, dando priorità al rispetto dell'ambiente, principale driver della cantina. 82 Planeta: dati economici stimati. 83 Donnafugata: dati economici stimati. 86 Cantina Toblino: la coop controlla la Toblino srl e l'Osteria e selling point Toblino. 91 Mastroberardino: fatturato aggregato ebitda e Ebit stimati. 93 Gruppo Lungarotti: fatturato aggregato delle Cantine Giorgio Lungarotti con le aziende Agrarie e Le Tre Vesselle. La flessione del fatturato estero è influenzata dalla forte contrazione sul mercato russo, dopo l'esplosivo conseguito nel 2013 con Aeroflot. 95 Marchesi Mazzei: fatturato aggregato con la controllata Locanda Fontenuti. 97 Tenute Genagricola: dati della sola area vino estropolitati dal bilancio della holding agricola del gruppo Assicurazioni Generali. Comprende le tenute Borgo Magredo, Brico del Guazzo, Gregorina, Poggibello, Salonia, Tenuta S'Anna, Torre Sassara, Vineyardi VB. 99 Umani Ronchi: nei dati 2014 non è compresa l'aggregazione della azienda agricola. 100 Chiade: la graduatoria 2014 una *new entry* è la coop sarda Santadi. Il suo fatturato è di poco sotto i 10 milioni, ma data la crescita a due cifre registrata dalla chiusa del bilancio (agosto 2014) ad oggi il traguardo può dirsi sicuro.

Fonte: elaborazione Anna Di Martino (www.annadimartino.it) per CorriereEconomia su dati aziendali. La riproduzione dei dati deve essere autorizzata