

IMPRESE

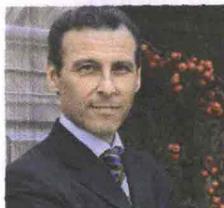
LA CLASSIFICA 2013 DELLE 86 GRANDI CANTINE ITALIANE

Primi in bottiglia

a cura di Anna Di Martino

1°

Corrado Casoli,
presidente
Cantine riunite & Civ



2013

2°

Sergio Dagnino,
dg Caviro



V I N I

4°

Luca Rigotti, presidente
Mezzacorona



3°

Gianni Martini, proprietario
Fratelli Martini



5°

Enrico Zanoni,
dg della Cavit



IMPRESE

C'è crisi, emerge la qualità

L'istantanea del mercato del vino trova concordi tutti gli operatori, sia pure con qualche distinguo: «Ci sono due mondi», precisa **Alberto Tasca**, ad della siciliana Tasca d'Almerita. «Quello industriale che fa molto fatica e un altro, più artigianale, che combatte e sta migliorando i suoi risultati».

Ma c'è anche un'altra lettura, in netta controtendenza. «L'export del vino va meglio di un'Italia manifatturiera che va già bene», aggiunge **Pietro Modiano**, presidente di Nomisma, società di studi economici bolognese che ha creato



MARCHESI ANTINORI
Piero Antinori con le figlie Albiera, Allegra e Alessia



ZONIN Gianni Zonin, con i figli Francesco, Domenico, neo presidente Uiv, e Michele

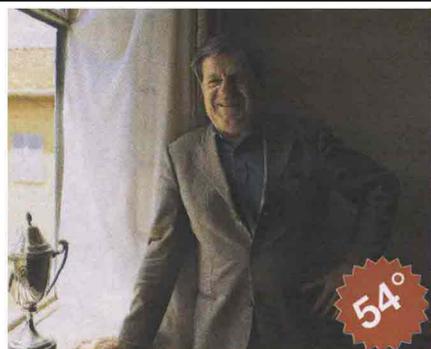
Consumi italiani così così, mentre l'estero fa lievitare i ricavi dei gruppi votati all'export. Ma nella classifica del «Mondo» emergono anche le cantine che puntano sulla redditività, come San Guido, Antinori, Ferrari e...

un'osservatorio sul mercato del vino, Wine monitor, con l'obiettivo di seguirne le dinamiche. «Ma ciò che differenzia questo da altri settori è piuttosto il mercato interno che non va malissimo. C'è una debolezza strutturale, dovuta alla caduta dei consumi, che è però meno accentuata

che in altri ambiti. Il valore del venduto non è sceso. Lo zoccolo duro dei consumatori c'è e la sua scelta si sposta verso prodotti di maggiore qualità e valore. È un settore che va meglio di tutta l'area alimentare». Insomma, nonostante le difficoltà, il mercato del vino

IL FATTURATO DI CANTINE RIUNITE & CIV NON HA RIVALI

N.	Azienda Vitivinicola	Fatturato in milioni		Variazione % 2012/2011			Ebitda		Ebit	PFN
		2012	2011	Totale	Italia	Estero	(in migliaia)	%	(in migliaia)	(in migliaia)
1	Cantine Riunite & Civ (consolidato)	514,00	498,00	3,20	0,50	5,00	37.960	7,4	20.075	-199.995
	di cui: Gruppo Italiano Vini (consolidato)	372,00	368,00	1,10	-0,80	2,10	21.962	6,0	11.122	-125.500
	Cantine Riunite & Civ (civiltico)	177,84	161,35	10,22	6,57	15,90	15.998	8,5	8.953	-74.995
2	Cavaro	197,08	165,11	19,40	19,30	21,40	5.379	2,73	678	28.077
3	Fratelli Martini	162,20	150,00	8,10	7,60	8,20	6.900	4,3	3.900	28.096
4	Gruppo Mezzacorona	160,00	149,00	7,39	0,00	7,39	12.878	8,0	2.254	147.108
5	Cavit	153,10	151,60	1,00	4,60	0,00	5.394	3,5	1.391	1
6	Marchesi Antinori	150,00	145,00	3,45	-1,50	4,50	59.500	39,7	42.000	88.000
7	Casa Vinicola Zonin	140,00	124,00	13,00	-5,00	20,00	12.772	9,1	10.443	35.548
8	Gruppo Campari	138,95	133,30	4,20	nd	nd	nd	nd	nd	nd
9	Enoitalia	113,00	95,00	18,61	17,91	18,83	6.413	5,7	4.865	20.562
10	Giordano Vini	110,26	119,10	-7,40	-14,9	1,90	10.198	9,2	5.324	-64.156
11	Cantina di Soave	107,10	89,10	20,00	20,60	19,60	5.600	5,2	1.824	-2.300
12	Casa Vinicola Botter Carlo & C.	105,00	87,00	20,20	-6,09	21,50	6.524	6,3	5.391	-14.086
13	Gruppo Cevico	95,81	83,15	15,20	17,30	6,90	2.206	2,3	31	-14.088
14	Santa Margherita	95,30	91,30	4,44	0,28	7,41	26.864	27,4	19.879	-45.733
15	Collis Veneto Wine Group	92,57	73,78	25,46	29,82	12,66	6.523	7,0	2.236	19.900
16	Gruppo La-Vis	92,00	85,00	8,00	-6,00	15,00	7.275	8,0	2.636	nd
17	Marchesi de' Frescobaldi	83,50	82,80	0,80	-5,10	3,10	22.500	26,9	14.000	35.000
18	Casa Vinicola Caldirola	69,93	65,20	7,25	2,79	8,94	1.722	2,5	1.330	12.125
19	Masi Agricola	69,90	65,80	6,00	-2,00	6,50	21.350	30,5	19.000	16.332
20	Mgm Mondo del Vino	64,83	57,20	13,34	4,50	18,10	3.537	5,5	1.894	-28.212
21	Ruffino	64,57	56,17	14,95	-8,00	27,00	15.014	23,3	10.557	-39.645
22	Banfi	63,80	61,90	3,07	-4,59	7,87	9.250	14,5	2.950	18.966
23	Mionetto	56,29	52,33	7,60	nd	nd	4.328	7,7	3.234	7.100
24	La Gioiosa	56,00	53,00	5,70	6,50	5,00	2.000	3,6	1.000	nd
25	Cantine Settesoli	54,95	54,64	1,00	15,17	-11,00	nd	nd	nd	-7.118
26	Ferrari Fratelli Lunelli	51,70	57,10	9,00	-13,00	22,00	17.000	33,0	nd	0,00
27	Vinicola Serena	46,48	41,91	10,00	4,00	6,00	nd	nd	nd	nd
28	Sartori	44,41	40,64	10,00	8,00	12,00	3.900	9,00	2.950	6.513



NICOLÒ INCISA DELLA ROCCHETTA
proprietario della celebre Tenuta
San Guido, produttrice del Sassicaia



ETTORE NICOLETTO
ad del gruppo Santa Margherita,
in costante progresso



MARCHESI DE' FRESCOBALDI
l'ad Giovanni Geddes (a sinistra)
con il presidente Vittorio Frescobaldi

rappresenta un pezzo dell'Italia che funziona. Con tante energie in campo, anche nel mondo cooperativo, protagonista nell'ultimo decennio di molti processi di integrazione. «È il frutto di un lavoro che viene da lontano», commenta **Maurizio Gardini**, neo presidente della Confcooperative, anche al vertice di Fedagri. «Le piccole aziende sono obbligate ad andare sul mercato in modo aggregato per affrontare meglio le criticità del credito e i mercati internazionali: la dimensione non è un antidoto a tutti i mali, ma aiuta quando la competizione diventa

più forte ed esasperata». Favorendo la crescita e la scalata ai vertici del mercato, come dimostra la classifica 2013 (sui bilanci 2012) del *Mondo*, che raccoglie quest'anno 86 imprese, 11 in più del 2011: un campione che rappresenta un giro d'affari superiore a 4,5 miliardi, pari al 45% del mercato totale (stimato in circa 10 miliardi) e 2,5 miliardi di esportazioni, più del 50% dell'export complessivo.

Coop al comando. «Chi detiene il prodotto vince: e le uve passano per il 50% attraverso il mondo

cooperativo», sostiene **Corrado Casoli**, presidente di Cantine riunite & Civ, coop di Compagine (Reggio Emilia), leader mondiale di Lambrusco e vini frizzanti, al comando della graduatoria, con un consolidato di oltre 500 milioni. Questo è

I dati nella tabella sono un'esclusiva de il Mondo. Qualsiasi riproduzione deve essere autorizzata



alimentato in larga parte dal controllato Giv, maggiore singolo protagonista del mercato, con un fatturato di 372 milioni. A casa dei primi della classe tira buon vento. «Se la Coop ha ottenuto brillanti risultati all'estero, con crescita

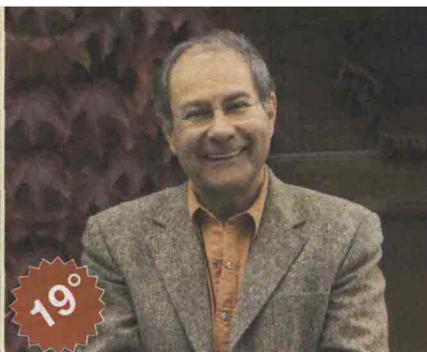
Investimenti (in migliaia)	N° Bottiglie (in milioni)	Export (in milioni)	in %	Ettari vitati proprietà	Dipendenti affitto	Acquisti n.	% sul tot. uve	% sul tot. vino
11.165	218,5	319,0	62,1	4.440	653	1.183	23,0	28,0
6.765	96	246	66,1	687	653	874	50,0	25,0
4.400	122,5	73,1	41,1	3.753		309	0,0	36,0
1.273	57,9	38,5	19,5	33.980	0	295	0,0	33,4
6.916	50,0	149,4	92,1	285	0	116	25,1	74,9
7.685	47,0	128,0	80,0	3.500	0	407	0,0	0,0
1.766	70,0	116,8	76,3	5.700	0	195	0,0	2,5
35.649	22,4	94,0	62,7	2.540	0	397	10,0	10,0
1.367	40,0	106,0	75,7	1.840	0	273	4,6	39,5
nd	41,0	101,4	73,0	725	nd	150	nd	nd
2.507	86,0	87,0	77,0	0	0	64	0,0	100,0
690	24,2	51,8	47,0	0	0	436	16,9	83,1
2.500	30,0	15,0	14,0	5.500	0	164	0,0	13,0
990	58,0	101,0	96,2	0	0	97	0,0	100,0
3.308	68,0	17,9	18,7	6.150	0	183	0,0	13,0
5.436	16,2	57,2	60,0	117	169	205	20,9	79,1
6.124	12,0	21,1	22,8	6.170	0	127	64,0	36,0
1.156	46,0	41,0	44,6	1.550	0	230	0,0	0,0
10.700	10,0	50,0	59,9	1.200	100	540	17,0	13,0
nd	60,0	18,4	26,3	0	0	63	0,0	100,0
1.800	12,0	64,9	92,9	575	600	110	0,0	0,0
1.630	38,9	42,7	65,9	0	0	120	0,0	100,0
2.600	16,7	59,2	91,6	0	600	137	10,0	65,0
2.820	15,1	39,4	61,8	850	17	350	15,0	30,0
nd	17,6	26,5	47,0	0	0	96	0,0	100
2.200	21,0	31,5	56,3	60	1.200	60	35	65
2.743	24,4	27,2	49,5	5.418	0	152	0,0	0,0
4.000	4,2	7,0	13,5	120	0	122	80,0	0,0
nd	12,0	9,2	19,8	15	0	55	0,0	100,0
350	17,0	35,0	78,8	25	2.800	50	18,0	26,0

Nella tabella, la graduatoria delle 86 maggiori imprese vitivinicole italiane con più di 10 milioni di fatturato 2012 (da bilancio civilistico, consolidato o aggregato). L'ebitda, margine operativo lordo, è in cifra assoluta e in percentuale sul fatturato. L'ebit è l'utile operativo netto, prima di imposte e oneri finanziari. Per le coop i valori dell'ebitda e dell'ebit, normalmente molto bassi, hanno modesto significato, perché la missione delle società cooperative non è quello di fare profitti, ma di pagare al meglio il costo delle uve conferite dai soci. Per tale motivo non è significativo né corretto l'uso dei risultati economici delle coop per classifiche estemporanee sulla redditività. La posizione finanziaria netta indica l'indebitamento netto dell'azienda. Nel caso delle cooperative, gli ettari vitati sono di proprietà dei soci. Tutti i dati sono un'esclusiva del *Mondo*. Qualsiasi riproduzione deve essere autorizzata. Il campione rappresenta il 45,1% del fatturato complessivo stimato del mercato.

- NOTE (i numeri accanto alle aziende corrispondono al loro posto in classifica)
- 1 Cantine riunite & Civ: il consolidato 2012 sarà disponibile a giugno. I dati emergono dalla somma tra il bilancio civilistico Cantine riunite & Civ (chiuso al 31/7/2012) e il bilancio consolidato Giv (chiuso al 31/12/2012). Il fatturato 2012, pari a 514 milioni, e le relative variazioni sul 2011 è invece il consolidato effettivo dell'intero gruppo per l'anno solare 2012.
 - 2 Caviro: 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 283 milioni (+14,9%) e un ebitda di oltre 12 milioni. Il gruppo è il primo in Italia per volume di vino con 194 milioni di litri (7%). Rappresenta una produzione di 518.870 tonnellate di uva pari all'8,7% della produzione italiana totale.
 - 3 Fratelli Martini: i 280 ettari vitati sono di proprietà della famiglia Martini
 - 4 Mezzacorona: il gruppo comprende Nosisio, Prestige wine imports, Villa Albius, Bavaria e partecipa al Castello di Querceto. Bilancio chiuso il 31.8.2012.
 - 5 Marchesi Antinori: il gruppo comprende le aziende Prunotto e Tormaresca. Il prospetto descrive il fatturato consolidato del core business del gruppo. Il valore preconsuntivo del fatturato consolidato di tutto il gruppo sale a 156,5 milioni di euro.
 - 7 Zonin: dati consolidati, non definitivi
 - 8 Gruppo Campari: i dati di Campari wines sono estrapolati dal consolidato della grande multinazionale del beverage che ha chiuso il 2012 con un fatturato di 1340,4 milioni e un ebitda di 334,7 milioni. Il segmento spirit rappresenta il 76,6% del fatturato. Il gruppo Campari vino comprende i seguenti brand: Sella & Mosca, Enrico Serafino, Teruzzi & Puthod, Chateau Lamargue, Riccadonna, Mondoro, Cinzano Spumanti, Odessa sparkling wines. Inoltre la distribuzione vini di Icaro, Le Fracce, Kupelwieser, Tenuta di Capraia, Fazi Battaglia, Urciuolo, Mouton Cadet.
 - 10 Giordano: dati di preconsuntivo
 - 11 Cantina di Soave: bilancio al 30/6/2012
 - 12 Casa vinicola Botter Carlo & C: è proprietaria delle tenute Botter,



LUNELLI Alessandro, Marcello, Matteo e Camilla alla guida delle Cantine Ferrari di Trento



SANDRO BOSCAINI mister Amarone è proprietario e regista della Masi Agricola



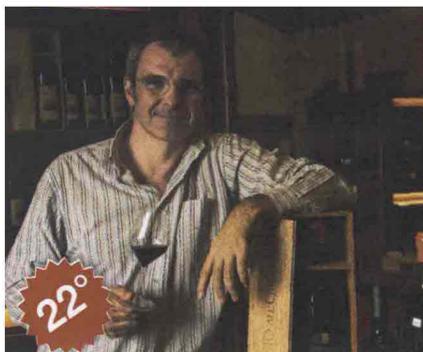
MARILISA ALLEGRIANI con il fratello Franco ha cantine in Veneto, Bolgheri e Montalcino

a due cifre nelle vendite del Lambrusco in Sudamerica, anche il Giv archivia un buon 2012», nota Casoli, che è anche alla testa della controllata. «Funziona bene l'export grazie anche alle nostre società dirette in diversi paesi, come la Shanghai Giv Cina, operativa da gennaio 2012». Tra i pilastri del Giv, cui fanno capo 15 cantine di produzione, c'è Bolla: «Siamo orgogliosi di aver riportato in Italia il marchio (era dell'americana Brown-Forman, ndr), che ha registrato una crescita del 25%», dice Casoli. Con 10 milioni di bottiglie e 30 milioni di fatturato, lo storico brand della Valpolicella è il principale asset del Giv.

Altro pilastro è l'emiliana Cavicchioni, nota per il Lambrusco, che porta in cascina 25 milioni di fatturato. «In netta controtendenza, Cavicchioni è forte sul mercato italiano», aggiunge Casoli, preannunciando un lancio sui mercati esteri, rinviato a causa del terremoto. Previsto nuovo sviluppo per linee esterne? Casoli chiude la porta: «Se devo investire, preferisco potenziare la mia capacità distributiva». Ha allargato invece il suo perimetro operativo la Caviro, seconda con 197 milioni di fatturato nel solo comparto vino. La casa del Tavernello (primo marchio italiano di vino nel

mondo) ha infatti acquisito l'80% del capitale della società di distribuzione Dalle Vigne (18 milioni di fatturato, 76% export) cui fanno capo i marchi Leonardo da Vinci e Cantina di Montalcino (vedi il Mondo 10). Leader nella Gdo, nel segmento dei vini di consumo quotidiano, e primo produttore di vino in Italia, con questa mossa la cooperativa di Faenza (Ravenna), guidata da Sergio Dagnino, completa la gamma di prodotti in portafoglio e vara un programma di sviluppo che punta su altri brand importanti in zone chiave del vigneto Italia, come il Piemonte e il Veneto, anche

N.	Azienda Vitivinicola	Fatturato in milioni		Variazione % 2012/2011			Ebitda		Ebit	PFN
		2012	2011	Totale	Italia	Estero	(in migliaia)	%	(in migliaia)	(in migliaia)
29	Gestioni Piccini	44,00	38,00	15,78	0,14	19,15	5.250	11,9	4.734	nd
30	Duca di Salaparuta	43,90	43,86	0,10	-0,10	0,80	6.486	14,8	nd	nd
31	La Marca Vini e Spumanti	42,29	41,45	2,00	2,86	1,12	1.491	3,6	322	-8.246
32	Fontanafredda	41,30	40,70	1,22	-7,80	9,00	4.200	10,2	nd	nd
33	Casa Vinicola Natale Verga	38,00	33,00	15,15	11,04	39,65	nd	nd	nd	nd
34	Cantina Viticoltori Ponte	37,30	32,10	13,90	5,00	40,00	1.075	2,88	220	-6.733
35	Valdo Spumanti	37,30	35,60	4,77	1,02	11,90	2.755	7,4	2.008	-5.738
36	Chiari 1860	36,70	33,30	10,00	15,00	5,00	nd	nd	nd	nd
37	Guido Berucchi & C.	35,27	40,17	-12,02	-12,61	5,03	6.523	18,5	5.372	-7.402
38	Pasqua Vigneti e Cantine	35,00	37,20	-5,8	-23,10	0,90	2.620	7,5	1.010	28.840
39	Cielo e Terra	34,80	32,85	9,40	4,20	5,20	1.750	5,0	950	nd
40	Farnese Vini	34,47	27,84	23,80	-3,30	14,34	5.073	14,7	4.772	4.251
41	Cecchi	33,40	32,75	2,00	3,00	1,00	4.225	12,5	3.100	0,30
42	Zenato Azienda Vinicola	33,00	35,00	-6,00	-5,00	-1,00	3.218	9,69	3.098	-7.867
43	Terra Moretti	33,00	32,48	1,61	0,00	1,61	8.386	25,0	2.800	0
44	Cant. Produtt. di Valdobbiadene	32,30	31,00	4,15	0,29	21,85	1.709	5,3	716	4.025
45	Toso	32,06	31,10	2,99	-14,08	6,85	720	2,3	610	759
46	Astoria Vini	30,20	28,80	4,50	2,00	14,50	2.525	8,0	1.590	4.981
47	Cantine Sgarzi Luigi	30,00	25,00	20,00	5,00	20,00	nd	nd	nd	nd
48	Vivo Cantine	27,66	27,80	-0,50	0,28	-0,09	1.431	5,3	641	11.565
49	Allegrini	27,48	22,06	5,42	0,00	25,00	6.320	23,0	nd	nd
50	Cantina Valpolicella Negrar	27,00	26,00	4,27	1,27	3,00	nd	nd	nd	nd
51	Terre Cortesi Moncaro	26,67	23,89	11,60	6,04	18,30	3.056	11,2	696	24.942
52	Cesari Gerardo	24,55	22,49	10,60	8,20	11,30	3.190	13,0	nd	nd
53	Cantine Due Palme	23,00	17,00	35,00	40,00	10,00	nd	nd	nd	nd
54	Tenuta San Guido (Citai spa)	22,99	20,54	11,20	3,52	7,68	10.567	46,0	11.284	0
55	Viticoltori friulani La Delizia	22,84	21,55	6,00	5,66	6,43	1.275	5,6	445	12.172
56	Gotto d'Oro	22,00	20,00	10,00	nd	nd	nd	nd	nd	6,2
57	Gruppo Vinicolo Fantinel	21,74	19,11	2,63	12,60	16,24	2.418	11,1	1.810	-15.095
58	Carlo Pellegrino & C.	21,46	22,41	-4,20	-7,20	3,00	1.623	7,6	813	3.110



ENRICO VIGLIERCO dg di Banfi, la cantina di Montalcino con la più ampia proprietà di vigneti



FAMIGLIA ZILIANI Arturo, Paolo e Cristina con il padre Franco proprietari della Guido Berlucchi

in funzione di un potenziamento dell'export. Con Delle Vigne il fatturato Caviro salta sopra i 200 milioni. Nel 2012 l'incremento è stato del 19,40%: tra i più elevati del mercato, tenendo anche conto del terreno competitivo rappresentato dalla grande distribuzione. Si tratta infatti di un'arena difficilissima: sugli scaffali della Gdo si scontrano ben 20.053 referenze tra bottiglioni, bottiglie, brik, bag in box e damigiane. Il 23,4% del totale, ovvero 4.688 referenze (equivalenti al 69,9% dei volumi e al 42,5% del valore) è in vendita sotto i 3 euro. Tra le 17.132 referenze in bottiglia, 2.177 hanno un prezzo inferiore

ai 3 euro, mentre 4.295 costano più di 10 euro, rappresentando il 5,9% in valore e l'1,1% in volume. «Il fatto più allarmante è la perdita del vino nel suo complesso: cedono anche le vendite delle bottiglie da 0,75 che si erano mosse sempre in controtendenza», commenta Dagnino. Tra le novità della classifica 2013 c'è il passo avanti della piemontese Fratelli Martini, al terzo posto. «Continuiamo a investire in tecnologie», precisa **Gianni Martini**, proprietario dell'azienda di Cossano Belbo che opera all'estero con il brand Canti e in Italia con il Sant'Orsola. «Siamo i più grandi vinificatori del

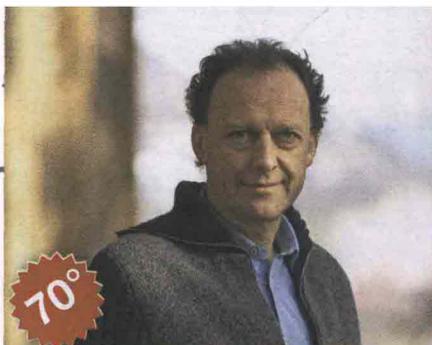
Piemonte grazie alle uve di 1.820 famiglie contadine conferitrici, mentre nelle altre regioni compriamo mosti o vini finiti, secondo le indicazioni del disciplinare». Dopo l'exploit Martini, ecco la consueta sana competizione tra le coop trentine Mezzacorona e Cavit: vince il gruppo Mezzacorona sull'azienda di Gravina che l'aveva sorpassata a sua volta nel 2012. «La concorrenza con Cavit è sprone a fare sempre meglio», commenta il presidente, **Luca Rigotti**. «Abbiamo chiuso l'anno con la soddisfazione di aver aumentato lievemente il reddito dei soci e di aver ridotto ancora l'indebitamento». In attesa di restituire pan per focaccia, Cavit, guidata da **Enrico Zanoni**, potenzia l'area spumanti e continua a investire in ricerca e sviluppo, impegnata nell'ambizioso progetto di tutela ambientale e supporto ai viticoltori, che ha dato vita alla più avanzata piattaforma tecnologica, in collaborazione con l'Istituto San Michele

Investimenti (in migliaia)	N° Bottiglie (in milioni)	Export (in milioni)	Export in %	Ettari vitati proprietà	Ettari vitati affitto	Dipendenti n.	Acquisti uve	% sul tot. vino
nd	12,2	36,7	83,4	150	650	45	2,0	40,0
5.486	12,0	9,5	21,7	120	35	110	90,0	0,0
1.770	14,5	27,9	66,1	7.000	0	39	0,0	32,3
878	7,6	15,5	37,5	71	29	130	84,0	2,0
nd	26,5	8,1	21,3	no	no	30	0,0	100,0
1,1	12,0	16,0	42,9	1.850	0	50	0,0	5,0
1.477	9,6	15,1	40,5	0	155	50	40,0	60,0
nd	26,0	15,8	43,1	nd	nd	55	nd	nd
1.171	3,8	1,5	4,3	84	500	69	83,0	0,0
995	14,5	27,1	77,4	150	50	68	0,0	92
2.000	28,0	15,6	44,8	2.000	0	60	0,0	30,0
85	12,0	26,0	75,4	0	200	15	20,0	80,0
1.000	7,6	16,7	50,0	298	0	92	25	30
2.064	6,7	26	78,8	70	20	42	nd	nd
650	2,8	0,5	1,5	260	160	202	0,0	0,0
1.217	11,0	6,8	21,1	731	0	39	0,0	1,5
1.400	19,0	22,2	69,2	8,5	0	43	95,0	45,0
945	8,5	11,5	38,1	40	60	42	50,0	50,0
909	5,5	29,0	96,7	60	0	17	1,0	99,0
16.274	1,25	0,83	3,0	3.066	0	39	0,0	2,0
3.300	4,1	24,2	88,0	202	55	82	4,0	0,0
747.481	6,5	17,0	63,0	630	0	32	0,0	6,0
245	10,1	13,0	48,7	1.573	0	68	0,0	15,6
nd	9,2	20,0	81,5	17	92	30	nd	nd
9.000	7,0	5,0	21,7	2.200	0	70	2,0	2,0
2.048	1,0	15,9	69,2	77	10	165	10,0	5,0
701	15,4	9,2	40,4	1.430	63	52	0,0	13,9
0,8	8,9	1,0	4,5	1.480	0	31	0,0	3,0
440	3,7	5,4	24,7	185	16	32	43,2	3,5
1.800	6,4	7,6	35,3	157	40	53	63,0	10,0

- Fossalta di Piave, Agricola Là di Motte, Agricola Annia
- 13 Cevico: riunisce la coop agricola Cevico e le controllate consolidate Due figli, Tenuta Masselina agricola, Rocche malatestiane, Sprint distillery.
- 14 Santa Margherita: controllate Cà del Bosco, Kettmeir, Cantine Torresella, Tenimenti Pile e Lamole e San Disdagio, Tenute Santa Margherita
- 15 Collis Veneto wine group: bilancio consolidato che comprende le Cantine Riondo. Cooperativa di secondo grado, rappresenta il 15% della produzione vitivinicola veneta.
- 16 Gruppo La-Vis: comprende la capogruppo La Vis sca, Cesarini Storza spumanti, Basilica Cafaggio, Poggio Morino, Casa Girelli.
- 19 Masi Agricola: preconsuntivo aggregato. Il gruppo comprende: la capogruppo Masi Agricola, le controllate Possessioni di Serego Alighieri, Cantine Conti Bossi Fedrigotti, Terre e vigne, Agr. Sira del Milione, Masi Tupungato vigneti La Arbolea, Agr. Vigneti Serego Alighieri; e collegate Agr.Vigneti del Campofiorin, Agricola Serego Alighieri
- 21 Ruffino: i vigneti in conduzione, che appartengono alla famiglia degli ex proprietari Folonari, sono curati dalla controllata Tenimenti Ruffino. Il numero dei dipendenti tiene conto anche dell'organico della controllata. L'indebitamento è nei confronti della controllante Constellation mentre è estinto quello verso terzi
- 23 Mionetto: stime
- 25 Settesoli: i dati includono il fatturato consolidato realizzato all'estero con il partner inglese Enotria winecellars. Bottiglie: il totale dei litri confezionati commercializzati è stato espresso in bottiglie da 0,75 (la cantina commercializza anche bag in box e tetra brik)
- 26 Ferrari F.lli Lunelli: dati prechiusura. I dati riguardano solo Ferrari che è parte di Lunelli spa. Il fatturato consolidato non è ancora disponibile. Il gruppo comprende: Cantine Ferrari, Acqua minerale Surgiva, Distilleria Segnana, Azienda Agricola Lunelli, Tenuta Podermovo e Tenuta Castelbuono. Il 20% delle uve proviene da vigneti di proprietà delle aziende agricole Lunelli di proprietà della famiglia, il resto da conferenti scelti della zona Trentodoc seguiti dagli agronomi del gruppo
- 29 Gestione Piccini: fanno parte del gruppo le aziende agricole Società agricola Valiano e Moraia
- 30 Duca di Salaparuta: dati provvisori
- 32 Fontanafredda: Ebitda stimato
- 37 Guido Berlucchi: il numero di bottiglie è composto per 3,6 milioni da spumanti e 250 mila vini fermi. Per quanto riguarda gli ettari in affitto la cantina ha stipulato contratti pluriennali di acquisto uve 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
- 39 Cielo e Terra: fa capo al Gruppo Cantine Colli Berici partner fondatore del Consorzio Collis Veneto Wine Group.
- 41 Casa Vinicola Cecchi: fatturato aggregato con le aziende agrarie di famiglia. Il gruppo comprende Villa Cerna, Castello Montauto, Val delle rose e Tenuta Alzataura.
- 43 Terra Moretti gruppo vino: comprende Bellavista, Contadi Castaldi, Petra e Tenuta la Badiola.

IMPRESE

all'Adige e la Fondazione Bruno Kessler. **Oltre i 100 milioni.** Sono 14 le aziende con un giro d'affari sopra questa soglia, tre in più del 2011. Di questo tris fa parte la veneta Enoitalia di **Giorgio Pizzolo** e fratelli: l'azienda commerciale ha accordi con produttori, sviluppa marchi propri e per conto di clienti e, con un progresso del 18,6%, ha superato Giordano vini. Al decimo posto la Cantina di Soave guadagna due posizioni, crescendo del 20%. Guidata dal dg **Bruno Trentini**, è uno dei principali attori della Valpolicella, grazie ai 6 mila ettari di vigneti dei soci che negli ultimi cinque anni hanno visto raddoppiare il valore di liquidazione delle uve. Ha superato 100 milioni, con un +20%, anche la Casa vinicola Botter, guidata dall'omonima famiglia, terza generazione alla testa dell'azienda, tra i leader nell'imbottigliamento e nel commercio di vini italiani, soprattutto all'estero. Fanno parte di questa fascia dimensionale Marchesi Antinori, al sesto



ALOIS LAGEDER proprietario della cantina leader nell'attività vitivinicola biodinamica



TASCA D'ALMERITA Giuseppe e Alberto Tasca guidano con il padre Lucio la cantina siciliana

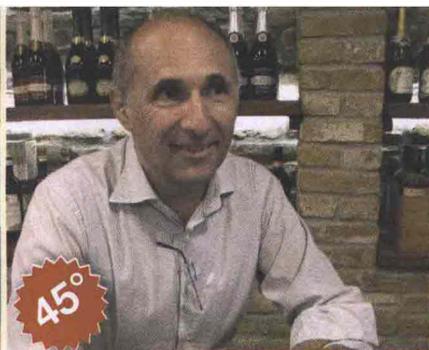
posto con 150 milioni e Casa vinicola Zonin, salita al settimo, con 140 milioni: sono, a tutti gli effetti, le due maggiori aziende private produttrici del mercato, proprietarie della maggiore estensione di vigneti. Completano la rosa dei big Campari e Giordano. Il polo vini della multinazionale del beverage, guidato da **Andrea Montorfano**, è raccolto sotto il cappello di Campari wines. La strada prescelta per allargare il suo perimetro operativo è quella degli accordi di distribuzione esclusiva con cantine di qualità: l'ultimo con la cantina Volpe Pasini ha permesso al gruppo di entrare nel cuore eccellente del Friuli. Ancora un

anno in flessione per Giordano, unica impresa che opera nella vendita diretta. Nel 2012 ha iniziato l'attività in Francia, dove questa tipologia commerciale è molto sviluppata. Le prime risposte appaiono interessanti. «Il fatturato complessivo delle vendite vini e alimentari è stato di 2,1 milioni», anticipa **SimonPietro Felice**, ad di Giordano. «A gennaio 2013 abbiamo lanciato anche un sito internet di e-commerce in francese che nel primo mese ha raccolto 1.800 ordini: l'obiettivo è di superare quota 60 mila, pari alla vendita di 700 mila bottiglie». Complessivamente il pool di aziende over

N.	Azienda Vitivinicola	Fatturato in milioni		Variazione % 2012/2011			Ebitda		Ebit	PFN
		2012	2011	Totale	Italia	Estero	(in migliaia)	%	(in migliaia)	(in migliaia)
59	Rocca delle Macie	21,10	20,00	5,50	-6,50	9,10	nd	10,0	nd	-7.000
60	Feudi di San Gregorio	19,70	20,00	-1,50	-2,50	6,00	3.300	17,0	1.400	20.000
61	Bosco Viticoltori	19,70	19,15	1,80	8,70	-4,60	226	1,2	66	-4.463
62	Carpenè Malvolti	19,67	17,73	11,00	7,50	14,80	1.183	5,9	727	-3.936
63	Masciarelli	19,11	19,68	-2,98	-3,6	0,62	1.685	8,81	1.450	2.620
64	Barone Ricasoli	18,00	18,75	-4,00	-13,00	-2,00	4.350	24,0	2.250	15.585
65	Umberto Cesari	17,14	14,99	14,30	4,00	19,00	3.357	19,2	nd	2.634
66	Cantine Prod. San Michele Appiano	16,30	13,20	23,50	nd	nd	nd	nd	399	0
67	Tasca d'Almerita	16,05	14,77	8,66	-9,00	12,00	2.629	17,7	1.646	-21.749
68	Bisol	15,30	13,59	12,60	2,10	23,90	2.540	16,6	1.608	nd
69	Barone Montalto	15,20	16,33	-7,43	-9,20	-5,80	268	1,8	122	-2.829
70	Alois Lageder	15,17	13,77	11,00	-7,00	16,00	1.029	nd	245	nd
71	Cusumano	15,10	15,14	-0,26	-3,00	12,00	3.750	24,8	2.980	nd
72	Argiolas	14,27	13,83	3,14	15,50	14,00	2.669	18,7	814	17.691
73	Cantina di Castelnuovo del Garda	14,18	13,71	3,00	-1,00	3,00	nd	nd	nd	nd
74	Donnafugata	13,33	14,06	-5,00	-9,00	4,00	3.075	19,9	1.470	12.172
75	Planeta	13,13	12,75	3,00	-3,09	8,54	2.950	22,0	1.250	1.430
76	Mastroberardino	12,70	13,50	-6,00	-8,00	5,00	2.100	16,5	700	7.200
77	Tenute Genagricola	11,88	12,10	-1,80	-1,80	0,00	nd	nd	nd	nd
78	Cav. G.B. Bertani	11,40	11,65	-2,00	-1,00	-3,00	1.600	nd	880	5.300
79	Cantina di Rauscedo	11,35	8,27	37,24	36,80	53,62	759	6,7	117	-5.800
80	Umani Ronchi	11,20	10,40	8,00	2,00	10,00	1.800	16,0	700	900
81	Gruppo Paladin	10,81	10,28	5,16	0,48	20,50	1.200	11,1	nd	nd
82	Marchesi Mazzei	10,73	10,12	6,00	-6,10	16,70	1.203	11,2	463	nd
83	Gruppo Lungarotti	10,71	10,52	1,90	0,00	5,60	941	8,8	nd	nd
84	Marchesi di Barolo	10,61	10,21	3,90	-8,55	16,47	1.423	13,4	1.174	-856
85	Michele Chiaro	10,00	8,80	14,00	-5,00	18,00	1.600	16,0	1.000	-6.000
86	Tenimenti Angelini	7,05	7,45	-5,00	-2,00	-3,00	nd	nd	nd	nd
TOTALI		4.505,29	4.207,93	7,07%	3,61%	9,50%	446.510,23	18,10%	248.294,83	-----



MARCHESI DI BAROLO
Ernesto e Anna Abbona
con i figli Valentina e Davide



GIANFRANCO TOSO
proprietario dell'omonima azienda
spumantistica piemontese



GIANLUCA BISOL proprietario
di una delle più affermate
cantine produttrici di Prosecco

100 milioni rappresenta poco più di 2 miliardi di fatturato, pari al 20,5% del mercato totale (stimato nell'ordine di 10 miliardi) e al 45,5% del campione della classifica. Sui ricavi Italia le big incidono per il 37%, mentre il peso sul mercato estero sale al 52,3%.

In cinque tra gli 80 e i 100 milioni. Il gruppo Cevico, con 95,81 milioni scalda i motori per il prossimo anno: il consorzio romagnolo di Lugo (Ravenna), presieduto da **Ruenza Santandrea**, associa 4.500 viticoltori e nove cantine cooperative, e gestisce più di 20 marchi. In questa fascia c'è anche il Collis veneto wine group, consorzio di secondo grado presieduto da

Pietro Zambon, che controlla le Cantine Riondo e partecipa nelle spa Sartori e Cielo e Terra. Collis ha scalato vari posti in classifica e ha appena varato un modello organizzativo, innovativo per il settore, che potenzia la governance e coinvolge tutte le funzioni aziendali. Al 16esimo posto il gruppo cooperativo La-Vis: reduce dal commissariamento, gli operatori scommettono su un suo effettivo rilancio all'interno di un progetto cooperativo trentino. Chiudono due maison private di peso come Santa Margherita (14esima) e Marchesi de' Frescobaldi (17esima).

Fascia tra i 40 e gli 80 milioni. All'interno ci sono tre new entry. La Mgm

mondo del vino, 20esima, imbottigliatrice con sede a Forlì e cantina di produzione a Priocca (Cuneo), in Piemonte, molto presente all'estero. La Vinicola Serena, a quota 27, ultracentenaria azienda veneta dell'omonima famiglia impegnata nella conduzione della società leader per i vini in fusto. E terza, a quota 31, La Marca, vini e spumanti nel Trevigiano, presieduta da **Valerio Cescon**: riunisce dieci cantine cooperative e rientra nell'area del Prosecco docg di cui produce 3 milioni di bottiglie su un complesso di 14 milioni. Accanto ai volti nuovi tanti habitué. Tra questi la lombarda Caldirola, leader nelle vendite in vetro nella Gdo, Settesoli,

Investimenti (in migliaia)	N° Bottiglie (in milioni)	Export (in milioni)	in %	Ettari vitati proprietà	affitto	Dipendenti n.	Acquisti uve	% sul tot. vino
600	3,9	11,7	55,5	200	10	105	43,0	0,0
3.500	3,5	5,0	25,4	230	50	100	50,0	0,0
1.060	12,6	10,7	54,3	0	0	30	0,0	100,0
1.810	5,4	9,6	48,8	0	0	36	nd	52,0
980	2,6	13,1	68,6	330	43	95	5,0	5,0
4.576	5,2	15,3	85,0	219	16	145	26,0	79,0
7.000	3,1	14,4	84,0	140	130	39	0,0	0,0
574	2,5	2,5	15,3	380	0	40	0,0	0,0
1.368	3,0	7,1	44,5	354	45	62	10,0	0,0
983	2,4	8,1	52,9	40	137	70	28,0	0,0
12	10,5	13,5	88,7	30	0	12	0,0	95,0
470	2,6	10,3	67,9	50	118	45	70,0	5,0
1.200	2,8	8,3	55,0	430	0	14	0,0	0,0
200	2,5	5,0	35,0	230	0	61	29,0	3,0
nd	3,6	2,8	19,7	1.090	0	26	0,4	8,0
1.636	2,2	4,0	29,9	160	178	69	20,0	10,0
2.223	2,2	7,3	55,4	370	8	85	0,0	0,0
500	2,2	2,6	20,1	190	150	48	25,0	0,0
500	2,8	1,0	8,4	661	0	33	1,0	8,0
950	2,1	7,1	62,3	60	45	33	58,0	40,0
1.200	0,2	0,3	2,4	900	0	12	0,0	14,0
650	3,2	8,3	74,1	200	50	24	20,0	10,0
nd	1,9	3,0	27,4	105	40	50	0,0	6,0
1.054	1,3	6,3	58,7	172	0	37	10,0	0,0
nd	2,2	3,6	33,2	250	0	33	7,0	0,0
412	1,6	6,1	57,5	51	115	33	0,0	32,0
600	1,3	7,8	78,0	60	45	27	30,0	12,0
1.700	1,2	4,4	62,4	202	0	35	10,0	16,0
956.471,2	1.525,34	2.501,7	55,5	111.743	9.454	9.628		

- 44 Cantina Produttori Valdobbiadene: bilancio consolidato al 30/06/2012. Controllata: Val d'Oca.
- 48 VVO: nata dalla fusione di Cantine produttori riuniti del Veneto orientale e Cantina produttori Campodipietra. È proprietaria di Gruvit, socio unico di Bosco Viticoltori.
- 49 Allegrini: fatturato aggregato del gruppo che comprende i brand Allegrini, Corte Giara, San Polo, Poggio al tesoro
- 52 Cesari Gerardo: dati stimati
- 58 Carlo Pellegrino & C: ebitda ed ebit stimati. Il calo del fatturato Italia, pari al 7,2% sconta la cessata distribuzione dei vini Hauner, che rappresentavano circa il 5% del fatturato. A dati omogenei la flessione del fatturato Italia sarebbe stato del 2,2% e quello totale dell'azienda dell'1,5%.
- 59 Rocca delle Macie: fatturato aggregato con l'azienda agricola Rocca delle Macie
- 60 Feudi di San Gregorio: ebitda ed ebit stimati. Dati non consolidati, includono solo Feudi di San Gregorio e non la controllata Basilisco
- 62 Carpenè Malvolti: bilancio al 30 giugno 2012
- 65 Umberto Cesari: l'esatta ragione sociale è Cesari srl, ma l'azienda è per tutti la Umberto Cesari
- 68 Bisol: la percentuale di uve acquisite da viticoltori confinanti con cui l'azienda intrattiene rapporti consolidati da anni cambia a seconda delle vendemmie
- 69 Barone Montalto: gli ettari di proprietà sono detenuti attraverso l'agricola viticoltori Montalto
- 70 Alois Lageder: i 18 ettari in affitto appartengono a viticoltori di fiducia, con cui la tenuta collabora da decennii con i quali concorda criteri di coltivazione e di qualità, dando priorità al rispetto dell'ambiente e della natura.
- 74 Donnafugata: ebitda ed ebit stimati. Dipendenti: 69.
- 75 Planeta: ebitda, ebit e pfn stimati
- 76 Mastroberardino: fatturato aggregato, dati provvisori
- 77 Tenute di Genagricola: dati della sola area vino estrapolati dal bilancio della holding agricola del gruppo Assicurazioni Generali. Comprende le tenute Borgo Magredo, Bricco dei Guazzi, Gregorina, Poggiobello, Solonio, Tenuta S. Anna, Torre Rosazza, Vineyards V8+ Cav. G.B. Bertani: la casa vinicola di Grezzani è appartenente al gruppo Angelini (farmaceutica) anche proprietario del polo vinicolo Tenimenti Angelini (in fondo alla classifica con poco più di 7 milioni di ricavi). Il 2012 è l'ultimo bilancio che vede le due aziende separate. Alla Tenimenti Angelini fanno capo i marchi Val di Suga, Trerose, San Leonino, Collepaglia, Puiatti.
- 81 Gruppo Paladin: preconsuntivo del fatturato aggregato. Comprende la capogruppo Paladin e le altre aziende Bosco del Merlo, Vescine e Castello Bonomi
- 82 Marchesi Mazzei: fatturato aggregato che comprende la controllata Locanda di Fonterotoli
- 83 Gruppo Lungarotti: fatturato aggregato comprende cantine, aziende agrarie e Le tre Vaselle
- 85 Michele Chiaro: dati stimati



IMPRESE

dinamica coop siciliana che archivia una crescita significativa del valore dei suoi vini, La Gioiosa, Sartori, Duca di Salaparuta dell'Ilva di Saronno, protagonista di un interessante progetto di alleanze commerciali finalizzato al potenziamento sul mercato Italia (*il Mondo 9*), Gestioni Piccini, o, ancora, Fontanafredda, storica cantina piemontese entrata nel regno di **Oscar Farinetti**, cuore di un polo vitivinicolo di rilievo che il patron di Eataly sta mettendo a punto, prima di presentarlo urbi et orbi.

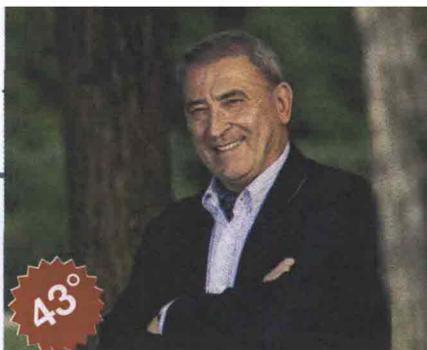
In 27 da 20 a 40 milioni. Largo alle tre new entry: la Cesari Gerardo di Cavaion Veronese, nota per il suo Amarone. La pugliese Cantine Due Palme, 1.200 soci e 2.400 ettari a vite, numero uno per l'incremento del fatturato Italia del 40%, il più alto in assoluto. Il presidente ed enologo **Angelo Maci**, sostenitore della cooperazione, non ha dubbi: «È il risultato degli investimenti effettuati negli ultimi due anni: più di 22 milioni in tecnologia avanzata e nella formazione dei giovani». Ancora: la cantina friulana Fantinel, creata dall'omonima famiglia che ne guida la crescita da tre generazioni. E, ciliegina sulla torta, la famosa Tenuta San Guido,

produttrice del Sassicaia, vino cult famoso in tutto il mondo, che è anche al top della redditività.

Nuovi arrivi a parte, in questo gruppo si raccolgono aziende che vantano crescite superiori al 10%. Dalla lombarda Natale Verga, alla coop trevigiana Viticoltori Ponte, guidata da

Massimo Benetello, anche protagonista di una brillante azione di licensing con il celebre Teatro La Fenice di

Venezia. Da Chiarli 1860, storica azienda emiliana che ha portato il suo Lambrusco al vertice della critica enologica, alla marchigiana Terre cortesi Moncaro o ancora alla laziale Gotto d'oro. Attenzione merita la Luigi Sgarzi, che continua a infilare incrementi a due cifre. C'è un



VITTORIO MORETTI presidente del gruppo Terra Moretti con cantine in Franciacorta e Toscana



VALENTINA E FRANCO ARGIOLAS alla guida, con la famiglia, dell'importante azienda sarda

perché: Sgarzi è la maggiore azienda esportatrice del mercato, con presenza in 80 Paesi, anche diretta, come in Cina e Messico, dove ha due controllate.

Ancora: Valdo spumanti presieduta da **Pierluigi Bolla**, leader sul mercato del Prosecco, sia in termini di volumi che di valore; Allegrini, ambasciatrice della Valpolicella nel mondo, oltre che azienda ad alta redditività, le chiantigiane Rocca delle Macie e Cecchi, la piemontese Toso, che vanta la registrazione Emas, una supercertificazione ambientale che testimonia l'impegno dell'azienda guidata da **Gianfranco Toso** sul tema dell'ecosostenibilità.

Guido Berlucci della famiglia Ziliani, accusa una flessione in Italia, ma l'export cresce del 40% nel triennio, grazie anche all'accordo commerciale in Usa con Terlato. «Nel 2012 il Franciacorta è

diventato il primo metodo classico italiano con 14 milioni di bottiglie, su un mercato totale stimato in circa 22 milioni di pezzi e Berlucci ne è il leader, con il 16% sul totale e il 25% solo sul Franciacorta», spiega **Franco Ziliani**, enologo e ad della maison di Borgonato (Brescia), che ha al suo attivo oltre 7 milioni di investimenti, in tre anni, sul fronte produttivo-qualitativo e ha deciso «nuovi

massicci investimenti all'export». Momento difficile sul mercato interno anche per la veneta Pasqua: «Ci confrontiamo con un mercato in continua evoluzione e uno scenario economico poco rassicurante», sostiene **Umberto Pasqua**, al vertice dell'azienda familiare

che ha deciso di rafforzare le attività sui mercati esteri e in particolare Canada e Usa, dove opera la consociata Pasqua Usa, di potenziare il brand e di incrementare «il prezzo medio per bottiglia per valorizzare qualità e unicità dei nostri vitigni italiani». Risultati positivi per Cielo e Terra, produttrice del Freschello, vino quotidiano in bottiglia a bassa gradazione più venduto nella gdo (8 milioni nel 2012). L'azienda vinicola vicentina guidata da **Luca Cielo** ha adottato, per prima in Italia, il metodo lean, (utilizzato dalla casa automobilistica Toyota): sistema organizzativo che ha determinato il raddoppio della capacità di produzione. Ed eccoci a Terra Moretti: gruppo vinicolo dell'imprenditore **Vittorio Moretti**, che comprende marchi amati dagli appassionati come Bellavista e Contadi Castaldi (al vertice della Franciacorta). Anche qui grandi risorse sono concentrate sui mercati esteri, in particolare Usa, Giappone e Cina. C'è un punto che Moretti sottolinea con forza: «Siamo il Paese della creatività e ancor oggi ci presentiamo sui mercati in modo frazionato e con lo schema abituale del banco di assaggio, mentre saremmo sicuramente capaci di unire sinergicamente i migliori ambiti del saper fare italiano, per presentare il nostro mondo del vino in modo esemplare». Parole sante per tanti operatori. In questo gruppo, tra gli altri, anche Farnese vini, la maggiore azienda abruzzese in classifica, creata da **Valentino Sciotti**, oggi controllata 21 investimenti.

In 27 sotto i 20 milioni. In questa fascia si trova la maggiore concentrazione di aziende familiari, in molti casi note griffe del made in Italy nel mondo. Qualche nome? Le campane Feudi di San Gregorio della famiglia Capaldo e Mastroberardino, l'abruzzese Masciarelli, le toscane Barone Ricasoli e Marchesi Mazzei, le siciliane

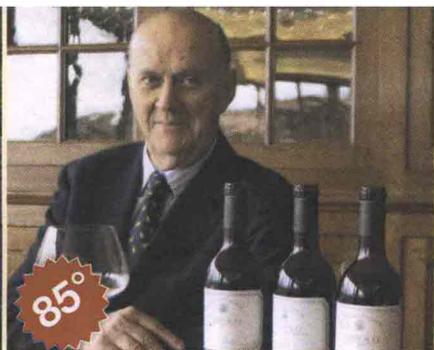
CLASSIFICA REDDITIVITÀ

Tenuta San Guido	46,0
Marchesi Antinori	39,7
Ferrari	33,0
Masi Agricola	30,5
Santa Margherita	27,4
Marchesi de' Frescobaldi	26,9
Terra Moretti	25,0
Cusumano	24,8
Barone Ricasoli	24,0
Ruffino	23,3
Allegrini	23,0
Planeta	22,0

Le 12 aziende con un rapporto tra Ebitda e fatturato maggiore del 20%



LUNGAROTTI le sorelle Chiara Lungarotti e Teresa Severini conducono la cantina umbra



MICHELE CHIARLO produttore di grandi vini piemontesi, tra le new entry della graduatoria



ANGELO MACI presidente-enologo della Cantine Due Palme nel Salento

Tasca d'Almerita, Cusumano, **Donnafugata** e Planeta, l'emiliana Umberto Cesari, la sarda Argiolas, la marchigiana Umani Ronchi della famiglia **Bernetti**, la piemontese Marchesi di Barolo, le venete Bisol, gruppo Paladin e Carpenè Malvolti, l'umbra Lungarotti. Tutte cantine che non stanno mai ferme. Tra le iniziative, ce n'è una che vede a braccetto due marchi amici, ma anche forti concorrenti, come Tasca d'Almerita e Planeta: è Sostain, il primo progetto sulla sostenibilità aziendale, in collaborazione con l'Università di Piacenza. «Il verbo della sostenibilità è condividere», commenta **Alberto Tasca**. «Vorremmo unire in questo progetto tutte le aziende siciliane. Grazie alla promozione del ministero dell'Ambiente si è già esteso ad altre dieci aziende in Italia: siamo all'inizio di un percorso senza sosta». Tre le esordienti in questa fascia: la coop Rauscedo di Pordenone; appena fusa con la sorella di Codroipo (Udine) ha dato vita a un nuovo polo enologico cooperativo friulano, con 550 viticoltori e 1.200 ettari di vigneti. Alois Lageder, grazie all'impegno e alla filosofia di vita di **Alois Lageder**, titolare della maison altoatesina e quinta generazione della famiglia che ha creato l'azienda alla metà dell'Ottocento, dal 2004 si è convertita alle pratiche bio-dinamiche: rappresentano anche un vantaggio competitivo crescente in un mercato via via più consapevole. C'è poi Michele Chiarlo: tra i principali protagonisti delle vigne del Piemonte, Chiarlo è un signor produttore di grandi classici della regione.

LA VIGNA PIÙ GRANDE È DI ANTINORI

Marchesi Antinori	2.540 ettari
Casa vinicola Zonin	1.840 ettari
Marchesi de' Frescobaldi	1.200 ettari
Masi Agricola	575 ettari
Cusumano	430 ettari
Planeta	370 ettari
Tasca d'Almerita	350 ettari
Masciarelli	330 ettari
Cecchi	298 ettari
Terra Moretti	260 ettari
Lungarotti	250 ettari

Le 11 famiglie che possiedono la maggiore estensione di vigneti

Rientrano in questo gruppo, la Genagricola delle Assicurazioni Generali, le Cantine San Michele Appiano, Castelnuovo del Garda. Infine la Bertani, storico brand di Amarone e la toscana Tenimenti Angelini: chi conosce le potenzialità delle due imprese, le risorse e l'ambizione della famiglia Angelini che le possiede (ed è anche proprietaria dell'omonimo gruppo farmaceutico) e le capacità di Emilio Pedron che ne ha il comando, è in attesa di grosse novità. Da qualche mese, infatti, è partito il progetto vitivinicolo di Tenimenti Angelini che prevede un modello di impresa enologica di vini di qualità, made in Italy e prenderà il via a fine anno con la nascita della Tenimenti Angelini società agricola, unica proprietaria di vigneti, marchi, cantine e rete di distribuzione. «L'obiettivo non è quello di aumentare il fatturato», precisa Pedron. «Ma di consolidare un'azienda che avrà al

suo interno marchi importanti e vigneti in sei zone pregiate d'Italia per una superficie vitata di 337 ettari».

I campioni di redditività. La graduatoria svela i campioni del 2012: quelle aziende che hanno registrato un rapporto tra ebitda e fatturato superiore al 20%. Chi c'è al vertice? Due cugini dal sangue blu: il marchese **Nicolò Incisa della**

DALLA PUGLIA CON FURORE

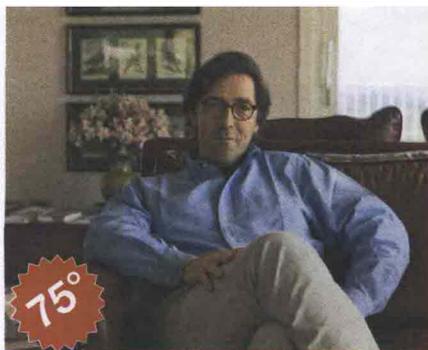
Cantina Due Palme	40
Cantina di Rauscedo	36,80
Tenuta San Guido	31,50
Collis veneto wine group	29,82
Cantina di Soave	20,60
Caviro	19,30
Enoitalia	17,91
Gruppo Cevico	17,30
Argiolas	15,50
Cantine Settesoli	15,17
Chiari 1860	15,00

Gli incrementi del fatturato Italia superiori al 15%

Rocchetta, con la sua Tenuta San Guido, e il marchese **Piero Antinori**, alla testa della più grande proprietà familiare del mercato, costituita da cantine famose come Tignanello, Castello della Sala, Guado al Tasso. Qual è la forza di queste due maison che sfoggiano una redditività, rispettivamente pari al 46% e al 39,7%? «Siamo prima di tutto agricoltori che si prendono cura di

un prodotto, come il Sassicaia, che ha identità ed eleganza costanti da 50 anni ed è valorizzato da una politica di prezzi chiara e prudente, che non ha mai approfittato dei momenti di boom del mercato», racconta **Carlo Paoli**, direttore generale della tenuta di Bolgheri. Tra i segreti di un'etichetta che non conosce crisi, c'è la scelta di una produzione fissata in circa 200 mila bottiglie per essere sempre inferiore del 40% alla domanda: «Ciò rende raro un vino che si offre al consumatore a un prezzo notevole, ma non impossibile».

Dall'azienda bolgherese alla fiorentina Marchesi Antinori: non si modifica il forte legame con la terra e con le singole fattorie che operano ciascuna con la propria identità, riunite sotto il nome di una famiglia che continua a investire pensando al futuro. Come dimostra anche l'investimento di circa 100 milioni nella cantina per la produzione del Chianti classico, che non ha uguali in Europa, realizzata a Bargino (Firenze), proprio nell'area in cui Antinori ha messo le radici 26 generazioni fa. Efficienza e solidità finanziaria sono due punti cardinali che Antinori non ha mai perso e che risultano



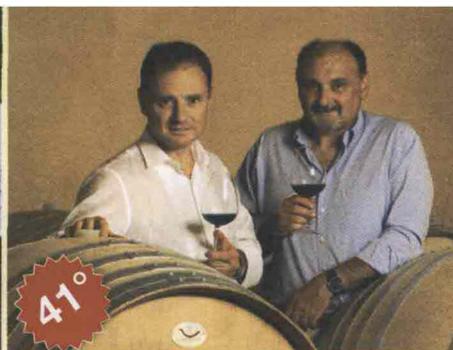
75°

ALESSIO PLANETA con i cugini Francesca e Santi è alla testa della cantina siciliana



74°

FAMIGLIA RALLO Giacomo e Gabriella con i figli José e Antonio proprietari **Donnafugata**



41°

CESARE E ANDREA CECCHI proprietari dell'omonimo gruppo vitivinicolo chiantigiano

decisivi nelle fasi più difficili del mercato. «Ottimista, nonostante tutto», commenta **Renzo Cotarella**, ad del gruppo. Che sottolinea il particolare impegno degli imprenditori nell'area commerciale: «È la più complicata: la qualità è cresciuta ovunque, i margini di miglioramento passano solo attraverso lo stile e la forte identità, la distribuzione è sempre più costosa».

Al terzo posto di questo olimpo, ecco le Cantine Ferrari guidate dai cugini Lunelli. La maison di bollicine trentina sta crescendo bene all'estero, «ma la quota è ancora modesta per compensare il calo dei consumi interni che ha penalizzato il fatturato», racconta il presidente **Matteo Lunelli**. «Ciononostante Ferrari è riuscita a crescere in termini di quote di mercato in Italia, rappresentando il 25% nel segmento del metodo classico».

Tra le strade dello sviluppo Ferrari c'è il progetto retail, che ha i suoi cardini nei Ferrari spazio bollicine, aperti in alcune piazzette modaiole d'Italia e di recente anche all'aeroporto Leonardo da Vinci di Fiumicino, «con un format innovativo che potrebbe avere repliche anche all'estero, dove Ferrari deve essere simbolo dell'arte di vivere italiana, accanto alle eccellenze dell'arte e della moda», aggiunge Lunelli, che non esclude crescita per linee esterne. «Siamo però molto rigorosi: cerchiamo marchi di eccellenza con un forte appeal sui mercati esteri e potenzialità interessanti di sinergia».

Ancora un campione di redditività: la Masi Agricola di Sandro Boscaini, che attraversa la crisi con disinvoltura grazie alla sua presenza in oltre 90 Paesi, che alimentano il 93% del fatturato. Il 12% del giro d'affari proviene dal fronte duty-free and travel retail che costituisce una rete interessante con presenze in aeroporti come Dubai, Singapore o

Macao. Ultima novità è la collaborazione negli Usa con il nuovo importatore Kobrand wine & spirits, noto per l'alta qualità del suo portafoglio.

Altra realtà di riferimento: il gruppo Santa Margherita presieduto da **Gaetano Marzotto**, proprietario con i fratelli della holding di Zignago cui fa capo la divisione vini Santa Margherita.

Sotto la guida di **Ettore Nicoletto**, il gruppo si conferma tra i più solidi del mercato, protagonista di una crescita regolare e costante, con risultati reddituali eccellenti. Anche Santa Margherita è pronta ad allargare il suo perimetro operativo in Italia in zone come Abruzzo, Puglia, Veneto occidentale, con iniziative che non si limitano però alla sola joint venture commerciale. Nel frattempo si sta rafforzando su mercati chiave con proprie consociate commerciali, con crescita sopra la media. Novità: «Abbiamo iniziato

CHI ESPORTA DI PIÙ

Cantine Sgarzi	96,7
Botter Carlo	96,2
Fratelli Martini	92,1
Masi Agricola	92,9
Ruffino	91,6
Barone Montalto	88,7
Allegrini	88,0
Barone Ricasoli	85,0
Umberto Cesari	84,0
Gestione Piccini	83,4
Cesari Gerardo	81,5
Gruppo Mezzacorona	80,0

Le 12 aziende con una quota di export superiore all'80%

la commercializzazione diretta dei nostri marchi negli Usa e il 2013 è il primo anno di attività piena», spiega il manager. «L'obiettivo è diventare uno dei più importanti poli di attrazione dell'importazione di vino italiano negli Usa».

Tra questa elite anche la Marchesi de' Frescobaldi. La casata toscana, proprietaria di 1.200 ettari di vigneti, tasta il polso di due diversi

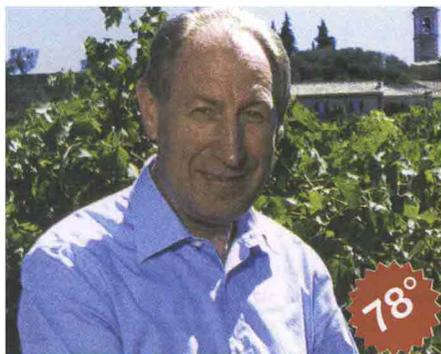
segmenti di mercato: quello dei vini di prezzo medio-alto che risentono della congiuntura, del regime di concorrenza agguerrita, della forbice sempre più larga tra domanda e offerta. E l'altra, quella dei vini al top, dalle quotazioni altissime, che non conoscono crisi. Frescobaldi si muove con disinvoltura su questo mercato privilegiato, avendo nel suo bouquet due etichette mito, come l'Ornellaia e il Masseto, contese dai collezionisti di tutto il mondo.

Sondaggio Le previsioni per il 2013

Italia tallone d'Achille, l'estero va

Le piccole e medie cantine credono nel 2013. Hanno chiuso il 2012 con una crescita media del fatturato del 4%. E, anche se nel primo trimestre 2013 la crisi non smette di mordere, quello che è stato seminato, specialmente oltre confine, l'anno promette nel complesso un buon raccolto. È il punto di vista di dieci aziende vinicole, con un fatturato inferiore ai 10 milioni che ben rappresentano le tante piccole e medie cantine del sistema vino italiano, di cui sono l'ossatura. Falesco dei fratelli **Renzo e Riccardo Cotarella** (9

milioni il giro d'affari), Caprai, guidata da **Marco Caprai** (4,5 milioni), Velenosi di **Angela Velenosi** (8,5 milioni), Tenuta Col d'Orcia di **Francesco Marone Cinzano** (6 milioni), Saiagricola del gruppo assicurativo UnipolSai (7 milioni), Fratelli Muratori (5 milioni), Donatella Cinelli Colombini (2 milioni), Valle Reale di **Leonardo Pizzolo** (3 milioni), Venica & Venica della omonima famiglia friulana (3 milioni) e San Felice del gruppo assicurativo Allianz (7 milioni di euro): sono le protagoniste del sondaggio, realizzato per *il Mondo* da WineNews, uno



EMILIO PEDRON è al comando del costituendo polo vino della famiglia Angelini (farmaceutici)



SERGIO ZINGARELLI proprietario di Rocca delle Macie e presidente del Consorzio Chianti classico

«I problemi scompaiono nel comparto del lusso, che continua a essere trainante in Europa, e nel quale abbiamo ancora molte carte da giocare», conferma l'ad **Giovanni Geddes da Filicaia**. «È la marca che fa la differenza ed è necessario posizionarsi sul tavolo delle eccellenze per diventare competitivi». Tanto per gradire, l'indice Liv-ex, principale benchmark del mercato mondiale del vino che considera cinque supertuscan, Sassicaia, Tignanello, Solaia, Ornellaia e Masseto, ha registrato una crescita costante di valore che, in particolare per il Masseto, ha superato il 200%.

Basta uno sguardo tra le aziende che guadagnano di più, per incrociare frequentatori assidui di questo salotto, come Barone Ricasoli, Cusumano, Planeta e Allegrini. Si affacciano invece per la prima volta Terra Moretti e Ruffino. Quest'ultima ha chiuso il 2012 con l'indovinato lancio delle nuove proposte di vecchi successi della casa, come il fiasco di Chianti superiore e il rosatello, operazione che ha bloccato la discesa a doppia cifra del fatturato in Italia. La storica azienda toscana di proprietà

dei siti di informazione più cliccati del mondo del vino.

Nel primo trimestre 2013, le vendite delle dieci aziende risultano in crescita del 6% sul 2012. Anche per questo particolare campione, che rappresenta l'artigianato enoico dell'Italia, è l'export a tirare la volata: cresce per cinque aziende su dieci, con un incremento medio del 15%. Gli scambi sul mercato interno restano, invece, il tallone d'Achille delle prime vitivinicole: in flessione per il 50% e in crescita solo per il 20% con un +10% medio sul 2012. Il sentiment 2013? Nonostante la difficile congiuntura dell'economia nazionale e internazionale, nove aziende su dieci scommettono su un anno abbastanza positivo. **A.D.M.**

dell'americana Constellation brand, è guidata da **Sandro Sartor**, che rivela: «Abbiamo rimesso al centro della nostra strategia il Chianti e il Chianti classico, uscendo da territori dove non potevamo esprimere un vantaggio competitivo, come l'area di Montepulciano o il Friuli dove abbiamo chiuso l'accordo per la distribuzione dei vini di Borgo Convento».

Chi ha più vigneti. Per la prima volta una speciale classifica del *Mondo* fotografa le aziende private con la maggiore estensione di proprietà. Alla testa c'è Marchesi Antinori, con 2.540 ettari: circa 1.800 in Italia, il resto riguarda le proprietà negli Usa, Cile, Ungheria e Romania. «C'è il desiderio di estendere ancora i nostri vigneti per cercare di essere il più possibile autosufficienti, anche per quanto riguarda le etichette dei nostri vini classici, che non fanno riferimento a una specifica fattoria, per i quali acquistiamo una parte delle uve», precisa Cotarella. Ma Antinori non è il solo a comprare terra. Al secondo posto, con 1.840 ettari, di cui 90 in Virginia, la famiglia Zonin prosegue la sua collezione di aziende (nove fin qui) nelle aree più interessanti del Paese, pronto a cogliere nuove occasioni, per esempio, in Abruzzo e nelle Marche. «Investiremo ancora, ma solo al giusto prezzo», anticipa **Francesco Zonin**, vicepresidente alla guida dell'area commerciale del gruppo veneto. «Ci stiamo attrezzando per seguire con efficacia il cambiamento dei consumi in atto. Ma, intanto, abbiamo rimediato alla sofferenza del mercato interno con le buone performance all'estero, specie in Usa e Gran Bretagna, dove il controllo diretto della distribuzione sta dando ottimi risultati: è importante conoscere bene i mercati, così diversi tra loro, con lo spirito del vignaiolo con valigia in mano orgoglioso di far conoscere la

Online **La palma a Frescobaldi**

La top 12 del web

- 1 www.frescobaldi.it
- 2 www.santamargherita.it
- 3 www.antinori.it
- 4 www.planeta.it
- 5 www.tascadalmerita.it
- 6 www.donnafugata.it
- 7 www.duca.it
- 8 www.allegrini.it
- 9 www.argiolas.it
- 10 www.gruppoitalianovini.com
- 11 www.cusumano.it
- 12 www.cantinesettesoli.it

Ecco, in anteprima, la nuova attesa classifica stilata da Winenews dei migliori portali delle cantine italiane, dopo aver passato in rassegna 2.500 siti. Dopo anni di tentennamenti, i produttori di vino investono con decisione nel web. Migliorano i siti, la loro interazione con i social network, Facebook e Twitter su tutti, e anche quelli dedicati ai video e alle immagini, come Youtube, Instagram e Flickr. E se la Sicilia si conferma, nel complesso, la regione leader per estetica, tecnologia e concept dei siti delle cantine, la crescita decisa della qualità dei portali attraversa con la stessa convinzione tutta la Penisola. Anche Piemonte e Toscana che, forti della qualità indiscussa e riconosciuta dei loro vini nel mondo, si erano adagiate un po' sull'alloro, rimanendo quindi più indietro. Appare invece ancora fermo l'e-commerce: una nicchia che, nel tempo, si è conquistata un suo pubblico, ma che non riesce a sviluppare attorno al vino quella crescita che si sta registrando in altri settori.

meraviglia dei nostri vini autoctoni».

Il 62, cattiva annata. Ultima annotazione sull'amata-odiata legge che ha modificato, accorciandoli, i tempi di pagamento: lo stranoto articolo 62. Stando agli operatori, questa norma, invece di aiutare, blocca ancora di più il mercato. «È vero: la flessione delle vendite c'è, perché bisogna onorare gli impegni in tempi molto più brevi», sbotta **Lamberto Vallarino Gancia**, presidente Federvini. «Ma la ratio del provvedimento è valida. La caduta del governo ha impedito la correzione di alcune distorsioni che dovrà essere fatta».

Anna Di Martino