

Mercati & affari Sono 14 le aziende con più di 100 milioni di fatturato. Sono 14 anche i gruppi della graduatoria che esportano più dell'80% del loro vino. E sei di queste superano anche il 90%. È così che si arriva alla quota record di 5 miliardi

Produzione Le magnifiche 88 italiane che imbottigliano l'oro in cantina

Cantine riunite & Civ prima per fatturato, Marchesi Antinori è in testa alla classifica per redditività ed è la prima azienda familiare. Continua il boom del Prosecco nell'export

DI ANNA DI MARTINO

Cantine a proprietà familiare, cooperative, imbottiglieri, imprese di taglio commerciale e altre che comprano uve e vino, ma possiedono anche fattorie con le quali producono direttamente: le 88 aziende in classifica sono lo specchio delle tipologie operative in cui si articola il mercato italiano del vino. Come hanno lavorato nel 2013? E quali le novità hanno in arrivo?

Tre coop al comando

La fotografia delle 14 aziende con più di 100 milioni di fatturato, sancisce il dominio del mondo cooperativo. Il podio è occupato da tre coop, a cominciare dalle Cantine riunite Civ (Reggio Emilia) che con un giro d'affari di oltre 500 milioni, stacca tutti i competitor. Al colosso emiliano presieduto da Corrado Casoli fanno capo 2mila soci viticoltori, una ventina di cantine sociali e anche la spa Giv che fattura più della capogruppo ed è il maggiore singolo protagonista del mercato, controllando a sua volta una quindicina di storiche cantine. Cantine riunite Civ è leader nella produzione di Lambrusco, Prosecco e vini frizzanti: Cavicchioli e Maschio sono i due marchi più familiari, e marcia bene anche Righi, brand del Pignoletto (50% del venduto totale). Prossime mosse? «Consolidamento della rete distributiva e dei mercati esteri, specie Canada, Inghilterra e Giappone», afferma Casoli.

Damigella d'onore, con 224 milioni, è la Caviro di Faenza (Ravenna) che rappresenta da sola il 10% della produzione nazionale di uva e ha in portafoglio il popolare Tavernello, marchio italiano più diffuso al mondo. Guidata dal direttore generale Sergio Dagnino, la Caviro è un big nell'area dei cosiddetti vini quotidiani, e dallo scorso anno ha potenziato il suo raggio di azione con prodotti di pregio, come il Brunello di Montalcino (con Delle Vigne ha i marchi Leonardo da Vinci e Cantina di Montalcino) e l'Amarone (è fresco l'acquisto della veneta Gerardo Cesari). Ma non solo. Caviro ha appena avviato una joint venture commerciale con Torresella, cantina pugliese, sull'altopiano delle Murge super premiata per le sue produzioni di Nero di Troia. E le ambizioni del Consorzio romagnolo e i suoi obiettivi di potenziamento all'estero, lasciano immaginare che lo shopping Caviro non sia finito qui. «Siamo l'unica azienda che dispone di una gamma completa di prodotti per regione e per fasce di prezzo — dice Dagnino —. L'obiettivo è di realizzare questa stessa potenza sui mercati esteri, con nuovi investimenti».

Terzo posto, terza coop: l'en plein sul podio è merito della trentina Mezzacorona che scala una posizione, scalzando la Fratelli Martini. Presieduta da Luca Rigotti, Mezzacorona lavora in tutta la filiera produttiva, dall'uva allo scaffale (tra le sue marche più note lo spumante Rotari e i vini siciliani Feudo arancio). «Il controllo diretto della materia prima è un vantaggio che vogliamo potenziare», spiega Rigotti rivendicando la capacità di sostenere il reddito dei soci anche in questa difficile congiuntura: «La remunerazione media al quintale nella campagna 2012-2013 è stata di 100 euro al quintale».

I primi tre privati

Ed eccoci, con 160 milioni, alla Marchesi Antinori. La più grande azienda privata, celebre griffe del vino, è da 9 secoli di proprietà dell'omonima famiglia fiorentina di Piero Antinori, con le sue figlie Albiera, Allegra e Alessia, 26ma generazione in campo. Cantine del calibro di Tignanello, Castello della Sala, Pian delle Vigne o Antinori nel Chianti classico (realizzazione unica in Europa) compongono una realtà che punta sulla valorizzazione delle sue fattorie, anche meno famose, capaci di alimentare risultati superiori alla media e in assoluto più significativi in fatto di redditività: Marchesi Antinori guida, infatti, la graduatoria delle aziende più redditizie del mercato.

Ha caratteristiche completamente diverse la piemontese Fratelli Martini di Cossano Belbo (Cuneo), al quinto posto con 159,2 milioni. Gianni Martini opera soprattutto all'estero (è il primo italiano in Inghilterra) lavorando le uve di 1.820 famiglie conferitrici del Piemonte. La flessione in graduatoria si deve a un anno di consolidamento rispetto al 2012 che si era chiuso con un +8%.

Al sesto posto, sale ancora la Casa vinicola del banchiere-vignaiolo Gianni Zonin e dei suoi figli Domenico, Francesco e Michele: azienda di famiglia squisitamente produttrice, presente nelle regioni più vocate d'Italia, è cresciuta più della media in questi ultimi anni. Le prossime mosse? «Non puntiamo su un ampliamento fine a se stesso — spiega Gianni Zonin —. Guardiamo invece a vini che hanno una grande immagine e che mancano nel nostro portafoglio, come il Prosecco dell'area Docg o il Brunello di Montalcino. Anche il Verdicchio, nelle Marche, ha tanta potenzialità».

Gli altri nomi tra i superbigh

Di nuovo una coop di peso: è la Cavit di Gravina (Trento), che archivia un anno con il segno meno in Italia. Guidata da Enrico Zanoni, sta potenziando l'area spumanti e continua a investire in ricerca e sviluppo. Occupa l'ottavo posto il gruppo

Campari con il suo polo vini guidato da Andrea Montorfano. Al nono c'è la Casa della famiglia Botter: tra i maggiori imbottiglieri e commercianti, ha guadagnato tre posti in classifica con un incremento che sfiora il 30%. Scende invece di un gradino, a quota 10, Enoitalia della famiglia Pizzolo (opera con marchi propri e per conto di clienti). Si fa largo all'undicesimo posto il consorzio romagnolo Cevico, presieduto da Ruenza Santandrea: grazie a un incremento di oltre il 22%, ha superato i 100 milioni. Dopo la corsa del 2012, un esercizio difficile per la Cantina di Soave, grande operatore della Valpolicella. Mentre al comando di Ettore Nicoletto cresce il gruppo Santa Margherita, entrando nella rosa dei super big con 102 milioni.

Ancora un anno duro per la piemontese Giordano vini: unica impresa che opera nella vendita diretta, controllata dal fondo Private equity partners, sta contrastando le difficoltà del mercato interno con una crescita all'estero. «L'export rappresenta il 49,6% del nostro fatturato, con un incremento di 2 punti sul 2012», dice l'amministratore delegato SimonPietro Felice. Cominciata in Francia con risultati inattesi, l'espansione è proseguita in Belgio e Usa ed è ora partita la campagna in Norvegia, Svezia e Finlandia, mercati in crescita.

Complessivamente il pool di aziende over 100 milioni rappresenta poco più di 2 miliardi di fatturato, pari al 20,5% del mercato totale e al 45,5% del campione in classifica.

Territori & etichette

Alle spalle dei più grandi, si susseguono tante cantine, più o meno note. Appaiono piccole rispetto ai big, ma pesano nel loro territorio e, in tanti casi, vantano etichette che fanno l'immagine del nostro vino nel mondo. Alcuni esempi? La piemontese Marchesi di Barolo della famiglia Abbona (11,5 milioni) cresce a due cifre all'estero, tiene in Italia e potenzia la superficie vitata nelle zone più vocate della regione. La maison campana di Piero Mastroberardino (12,6 milioni), è un faro nella viticoltura regionale e attraversa imperturbabile cicli e moda. Toso in Piemonte (35,2 milioni), non solo va forte in Italia ma, mosca bianca sul mercato, si toglie anche lo sfizio di fare affari in Francia, mercato che assorbe il 30% del suo fatturato. Ancora in Piemonte c'è Fontanafredda (44,9 milioni): lo storico marchio di Oscar Farinetti, è in progresso su tutta la linea, e ha segnato l'ingresso del patron di Eataly sul mercato del vino. In Veneto la Zenato (33,6 milioni) è la solida azienda di Nadia e Alberto Zenato, con la madre Carla, produttori di Amarone e Lugana. Sempre in Veneto la Bertani Domains

(19,7 milioni): è il brand della neonata divisione vini del gruppo farmaceutico Angelini, sotto il comando di Emilio Pedron.

Ancora: la Valdo spumanti (41,91 milioni), presieduta da Pierluigi Bolla, è l'azienda veneta leader assoluto del Prosecco, il vino fenomeno del mercato, quello che ha trainato l'export nazionale, che conta tra i suoi protagonisti marchi come Carpené Malvolti (numero uno nella Doge), Viticoltori Ponte (43,9 milioni) Cantina produttori di Valdobbiadene (31,8 milioni), La Gioiosa (58 milioni), braccio nella grande distribuzione organizzata di Giancarlo Moretti Polegato, anche proprietario della cantina boutique Villa Sandi. Ancora Prosecco in primo piano per la friulana Fantinel (23 milioni), mentre Duca di Salaparuta, con i marchi Corvo e Florio, è il polo vino dell'Ilva di Saronno e la toscana Marchesi Mazzei, con il Castello di Fonterutoli, rappresenta una delle firme storiche del Gallo nero.

E' una rosa incompleta che non comprende, volutamente, le cantine titolari di alcuni primati. Quali? Ecco i più significativi.

I campioni di redditività

La graduatoria qui a fianco indica le aziende che hanno guadagnato di più, e cioè con un rapporto tra il margine operativo lordo (Ebitda) e fatturato superiore al 20%. «The winner is» Marchese Antinori, con un indice del 39%. Qual è il segreto di questa maison? «Siamo un'azienda di produzione, che controlla tutta la filiera, condizione irrinunciabile per una famiglia che guarda al futuro — dice Renzo Cotarella, amministratore delegato della maison —. Antinori investe nelle sue cantine e nei suoi vigneti, non crescerà a due cifre, ma manterrà inalterato il livello di produzione e lavorerà per produrre vini indiscutibili per qualità e aspettativa del mercato».

Exploit della siciliana Cusumano che balza al secondo posto (33%): proprietà dei fratelli Cusumano, poco più di 15 milioni di fatturato, è un'azienda giovane, orientata al marketing. Al terzo posto, con un indice del 30%, si confermano le Cantine Ferrari guidate dai cugini Lunelli. La famosa casa trentina di bollicine ha appena rilevato il 50% della Bisol, una delle cantine più a la page nella produzione di Prosecco. «E' un marchio in linea con i requisiti di tradizione, qualità e legame con il territorio che rappresentano i tre ingredienti sui quali è cresciuto il successo del brand Ferrari», dice Matteo Lunelli, presidente della maison. Matrimonio d'interesse per entrambi gli sposi. Bisol dei fratelli Gianluca e Desiderio diventa parte di un gruppo di grande solidità e indiscutibile capacità gestionale. Le Cantine Ferrari conquistano con Bisol un brand prezioso sui mercati esteri, utile per la rimonta del loro fatturato in flessione, con un export ancora marginale.

Tra gli habitué di questo circolo privi-

legiato, Santa Margherita sale al quarto posto migliorando di un punto il suo Ebitda, per la soddisfazione del suo presidente e azionista Gaetano Marzotto, proprietario con i fratelli Luca, Stefano e Niccolò della holding Zignago cui fa capo la divisione vini Santa Margherita. Un business e una passione che ha spinto i Marzotto a investire 80 milioni di euro in 10 anni su questo tavolo. Risultato? Il gruppo Santa Margherita sfoggia una performance invidiabile nel rapporto tra ricavi e redditività. Il varo nel 2013 di una newco di commercializzazione diretta dei propri marchi negli Usa, ne potenzia la forza nel mercato di riferimento, dove è presente con due prodotti simbolo dell'Italia: Pinot grigio e Prosecco.

Al quinto posto la griffe Marchesi de' Frescobaldi. Da 31 generazioni la famiglia fiorentina è impegnata nel mondo del vino con una presenza articolata di aziende che comprende etichette cult come Ornellaia e Masseto, i due vini italiani più venduti nelle aste. Guidata dall'amministratore delegato Giovanni Geddes e presieduta da Lamberto Frescobaldi, primo esponente dell'ultima generazione al vertice, l'azienda opera in due segmenti: quello dei vini di fascia medio-alta che stanno soffrendo in questi ultimi anni e quello dei vini dalle quotazioni altissime che guardano la crisi dall'alto in basso, come tutto il mercato del lusso. Nel 2013 Frescobaldi ha registrato una battuta di arresto del fatturato dovuta principalmente alla scadenza della concessione dei tre punti vendita all'aeroporto di Fiumicino. E' stata però vivace la crescita sul mercato italiano «grazie alla forza dei brand e all'efficienza di un'organizzazione commerciale capillare e costosa, che è riuscita a realizzare una buona penetrazione», dice Geddes che non esclude la possibilità di crescere per linee esterne: «Potremmo analizzare opportunità nell'area del Chianti classico, anche se sono pochi i marchi con una buona immagine e credibilità».

A un pelo da Frescobaldi, ecco Masi agricola della famiglia Boscaini, una bandiera dei vini veneti nel mondo. Tra i maggiori esportatori Masi, presenta parametri invidiabili e spiega il segno meno davanti al fatturato con i problemi di cambio sui principali mercati di sbocco. L'azienda è tra quelle che hanno investito di più nel 2013: ha comprato, tra l'altro, la Tenuta Ca' nova nell'area del Bardolino e ha potenziato la proprietà in Argentina. Al settimo posto una new entry della classifica 2013 che si mette subito in mostra per la sua profittabilità: è l'Azienda vinicola Falesco, ben piazzata sul mercato romano e laziale, di proprietà della famiglia di Renzo e Riccardo Cotarella.

Altro campione: Ruffino, unico marchio in questa mini classifica che non sia in mano a una famiglia. L'azienda toscana guidata dall'amministratore delegato Sandro Sartor, è infatti di proprietà dell'americana Constellation brands, che

vuole ora potenziare la sua presenza in Italia, nell'area Chianti e Chianti classico.

Il miglioramento più consistente del margine (22%, +3 punti) è della Guido Berlucchi, la maggiore azienda della Franciacorta, di proprietà della famiglia Ziliani: giro d'affari in progresso sia in Italia che all'estero. Si va in Romagna con Umberto Cesari: la cantina continua a crescere a tassi vivaci pur operando in un territorio che non ha tradizione di vini costosi e che non paga gli operatori, soprattutto sul mercato italiano. Da qui il maggiore impegno all'estero (+18%) ma ha intenzione «di dedicare i prossimi anni allo sviluppo sul mercato interno», come promette Gianmaria Cesari, alla guida dell'azienda familiare.

Ed eccoci al castello di Brolio, in Toscana, Qui Francesco Ricasoli conduce un'azienda di grandi tradizioni, che quest'anno ha registrato una battuta di arresto sui mercati esteri, ma è cresciuta a due cifre in Italia. Chiude una cantina gioiello del vigneto siciliano: **Donnafugata**. Di proprietà della famiglia Rallo, Giacomo e Gabriella con i figli Antonio e Josè, ha tenuto fermo il valore dei suoi vini quando altri giocavano di sconti e nel 2013 ha compensato il lieve calo sul mercato interno con un incremento delle vendite all'estero.

Le vigne più grandi

Quali sono le cantine che possiedono la maggiore estensione di vigneti? Escluse le coop che operano con le vigne dei soci, la graduatoria fotografa sul podio ancora una volta Antinori, in compagnia di Zonin e Frescobaldi, con oltre mille ettari ciascuno. Segue Banfi, la maggiore azienda di Montalcino, di proprietà della famiglia americana Mariani. Seguono altre belle maison: in Sicilia Tasca d'Almerita e Planeta, in Toscana Cecchi e Rocca delle Macie, in Campania Feudi di San Gregorio, in Lombardia Terra Moretti, in Umbria Lungarotti, nelle Marche Umani Ronchi della famiglia Bernetti, in Sardegna Argiolas, in Veneto Allegrini, primo marchio del costituendo polo del lusso creato da A J Gallo winery, la più grande azienda privata di produzione e distribuzione del mondo.

A tutto export

Sono 14 le cantine della graduatoria che esportano più dell'80% del loro vino. E 6 di queste superano anche il 90%. Luigi Sgarzi, Botter e la piccola Barone Montalto guidano la graduatoria. Nel gruppo anche la toscana Gestione Piccini, la veneta Gerardo Cesari, l'abruzzese Farnese vini, creata da Valentino Sciotti e controllata dalla 21 Investimenti. O ancora le cantine Pasqua di proprietà dell'omonima famiglia veneta che ha proiettato l'azienda sui mercati esteri, in particolare in Usa, dove vanta una presenza diretta, anche con originali iniziative di marketing, come il lancio del vino intitolato a Romeo e Giulietta.

www.annadimartino.it

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Antinori, Martini e Zonin le prime tre dinastie vinicole che reggono il confronto con le coop

La siciliana Cusumano e la trentina Ferrari sul podio delle attività con il miglior ritorno sugli investimenti

I CAMPIONI DI REDDITIVITÀ

Le 12 aziende vitivinicole con un rapporto tra Ebitda e fatturato maggiore del 20%, nel 2013



Marcello, Matteo, Camilla, Alessandro Lunelli, proprietari delle Cantine Ferrari

1	Marchesi Antinori	39,0%
2	Cusumano	33,0%
3	Ferrari Fratelli Lunelli	30,0%
4	Santa Margherita	28,4%
5	Marchesi de' Frescobaldi	28,4%
6	Masi Agricola	28,0%
7	Azienda vinicola Falesco	26,5%
8	Ruffino	22,0%
9	Guido Berlucchi	22,0%
10	Umberto Cesari	21,7%
11	Barone Ricasoli	21,0%
12	Donnafugata	20,9%

Fonte: elaborazione CorriereEconomia

S.A.

CHI ESPORTA DI PIÙ

Le 14 aziende vitivinicole con una quota export superiore all'80% del fatturato 2013



Sandro Boscalini, proprietario Masi Agricola

1	Luigi Sgarzi	98,0%
2	Casa Vinicola Botter Carlo & C.	95,5%
3	Barone Montalto	92,2%
4	Ruffino	92,0%
5	Masi Agricola	92,0%
6	Fratelli Martini	90,0%
7	Allegrini	89,0%
8	Gestioni Piccini	88,3%
9	Umberto Cesari	86,0%
10	Gerardo Cesari	84,0%
11	Farnese Vini	83,0%
12	Barone Ricasoli	83,0%
13	Gruppo Mezzacorona	82,0%
14	Pasqua Vigneti e Cantine	80,7%

Fonte: elaborazione CorriereEconomia

S.A.

GLI SPRINTER DEL FATTURATO

Le 16 aziende vitivinicole con gli incrementi di fatturato superiori al 10%, nel 2013 in Italia



Valentina Argiolas, proprietaria con la sua famiglia della omonima cantina sarda

1	Vivo Cantine	49,65%
2	Cantina Vini La Delizia	44,45%
3	Valpolicella Negrar	40,00%
4	Cantina di Rauscedo	39,80%
5	Cantina due Palme	37,00%
6	La Marca Vini e Spumanti	20,70%
7	Azienda vinicola Falesco	20,00%
8	Cantina Tollo	19,52%
9	Gruppo Cevico	18,50%
10	Argiolas	17,86%
11	Toso	16,00%
12	Cantine Riunite & Civ	15,80%
13	Casa Vinicola Natale Verga	15,00%
14	Banfi	14,75%
15	Enoitalia	12,84%
16	Barone Ricasoli	11,60%

Fonte: elaborazione CorriereEconomia

S.A.

I SIGNORI DEI VIGNETI

Le 17 famiglie che possiedono più di 200 ettari di vigneti, nel 2013



Domenico, Michele, Gianni, Francesco Zonin, proprietari della Casa Vinicola Zonin

1	Marchesi Antinori	2.617
2	Casa Vinicola Zonin	1.980
3	Marchesi de' Frescobaldi	1.200
4	Banfi	890
5	Masi Agricola	608
6	Cusumano	490
7	Conte Tasca d'Almerita	375
8	Planeta	370
9	Cecchi	298
10	Feudi di San Gregorio	270
11	Terra Moretti	260
12	Gruppo Lungarotti	250
13	Argiolas	230
14	Barone Ricasoli	209
15	Allegrini	202
16	Rocca delle Macie	200
17	Umani Ronchi	200

Fonte: elaborazione CorriereEconomia

S.A.

Focus

Produzione Le magnifiche 88 italiane che hanno fatto il vino italiano

Le 88 aziende vinicole italiane che hanno fatto il vino italiano. Un elenco che rappresenta il cuore del settore vitivinicolo italiano. Le aziende sono classificate in base al fatturato 2013. Le prime 10 aziende sono quelle che hanno fatto il vino italiano.

1	Marchesi Antinori	2.617
2	Casa Vinicola Zonin	1.980
3	Marchesi de' Frescobaldi	1.200
4	Banfi	890
5	Masi Agricola	608
6	Cusumano	490
7	Conte Tasca d'Almerita	375
8	Planeta	370
9	Cecchi	298
10	Feudi di San Gregorio	270
11	Terra Moretti	260
12	Gruppo Lungarotti	250
13	Argiolas	230
14	Barone Ricasoli	209
15	Allegrini	202
16	Rocca delle Macie	200
17	Umani Ronchi	200

Focus

Imbottigliano I loro in cantina

Le 88 aziende vinicole italiane che hanno fatto il vino italiano. Un elenco che rappresenta il cuore del settore vitivinicolo italiano. Le aziende sono classificate in base al fatturato 2013. Le prime 10 aziende sono quelle che hanno fatto il vino italiano.

1	Marchesi Antinori	2.617
2	Casa Vinicola Zonin	1.980
3	Marchesi de' Frescobaldi	1.200
4	Banfi	890
5	Masi Agricola	608
6	Cusumano	490
7	Conte Tasca d'Almerita	375
8	Planeta	370
9	Cecchi	298
10	Feudi di San Gregorio	270
11	Terra Moretti	260
12	Gruppo Lungarotti	250
13	Argiolas	230
14	Barone Ricasoli	209
15	Allegrini	202
16	Rocca delle Macie	200
17	Umani Ronchi	200