



trebicchieri

IL SETTIMANALE ECONOMICO DEL GAMBERO ROSSO

GRANDI BRAND DEL VINO. INCOGNITE E OPPORTUNITÀ 2018

CALENDARIO

Dal Torcolato di Breganze a ProWein di Shanghai. Anteprime e fiere 2018

pag. 2

PROGETTI

L'enciclopedia abbraccia l'alimentare: nasce Treccani Gusto in collaborazione con Qualivita

pag. 8

CONSUMI

L'Usa chiude l'anno in calo. Perde la birra, tengono vini e spirits. Il rapporto Iwsr

pag. 13

TOP BRAND

Fatturati 2017 in crescita. Moderato ottimismo, ma la prudenza è d'obbligo

pag. 14

SICILIA

Novità e modifiche ai disciplinari per la Doc regionale e per la Doc Etna. I progetti

pag. 20



ANTEPRIME. Ecco tutti gli appuntamenti del 2018. Si parte con il Torcolato

Anno nuovo, appuntamenti nuovi. Anche questo 2018 si prospetta, sin dall'inizio, zeppo di eventi. Si comincia il 20 gennaio con la XXIII edizione dell'**Anteprima del Torcolato** di Breganze (Vicenza). Dal 3 al 4 febbraio si cambia solo provincia, per andare in quel di Verona dove, al Palazzo della Gran Guardia, va in scena l'**Anteprima dell'Amarone** (in degustazione l'annata 2014): sarà anche l'occasione per festeggiare i 50 anni dall'ottenimento della Doc.

Poi, sarà il turno della Toscana. A dare il via alle danze, il 9 febbraio, **Buy Wine**, l'ormai tradizionale appuntamento b2b che la Regione organizza alla Fortezza da Basso di Firenze. Il 10 febbraio, stessa location, per le **Anteprime Toscane** delle denominazioni meno basonate: Carmignano, Casole d'Elsa - Terra di Casole, Colline Lucchesi, Cortona, Elba, Maremma Toscana, Montecarlo di Lucca, Montecucco, Pitigliano e Sovana, Val di Cornia e Valdarno di Sopra. L'11 febbraio, sempre alla Fortezza è la giornata dedicata a **Chianti Lovers** (in degustazione il Chianti Docg 2017 e la Riserva 2015). Sarà, invece, la Stazione Leopolda ad ospitare, il 12 e 13

febbraio, **Chianti Classico Collection** (annate 2017 e 2016 + Riserva e Gran Selezione 2015). Il 14 febbraio, per assaggiare la **Vernaccia di San Gimignano** (2017 e Riserva 2016) bisognerà andare al Museo di Arte Moderna e Contemporanea De Grada della città delle Torri, mentre il giorno successivo l'appuntamento è alla Fortezza Medicea di Montepulciano per l'**Anteprima del Vino Nobile** (2015 e Riserva 2014). Il giro toscano si conclude, il 16 e 17 febbraio, a Montalcino con **Benvenuto Brunello** (2013, Riserva 2012 e del Rosso di Montalcino 2016). Dalla Toscana alla Romagna il passo è breve: dal 17 al 19 febbraio a Faenza sarà la volta dell'**Anteprima del Sangiovese di Romagna**, mentre il 10 e 20 febbraio si va in Umbria per l'**Anteprima del Sagrantino** (Docg 2014, Montefalco Rosso 2016 e Riserva 2015).

Nel mese di marzo - 11 e 12 - bisogna segnare in agenda l'**Anteprima di Chiaretto e Bardolino** che si svolgerà alla Dogana Veneta di La-



zise. Con aprile, invece, torna anche **Campanias Stories**: il racconto-degustazione di tutte le maggiori espressioni vitivinicole regionali.

Da definire ancora le date di maggio per **Nebbiolo Prima** (Barolo 2014 e Riserva 2012; Barbaresco 2015 e Riserva 2013; Roero 2015 e Riserva 2014), mentre sono già state confermate quelle di: **Sicilia en Primeur** (dal 3 al 7 maggio), che avrà per protagonista la città di Palermo, Capitale della Cultura Italiana 2018; **Anteprima dei Vini della Costa**, dal 5 all'8 maggio a Lucca; **Soave Preview**, dal 18 al 20 maggio a Soave, con i festeggiamenti per i 50 anni della Doc.

FIERE. 12 mesi per 12 eventi da non perdere. In Italia e all'estero

Non solo Anteprime e non solo Italia. Con il mese di gennaio iniziano anche gli appuntamenti con le maggiori fiere di settore internazionali. Il primo ci porta direttamente in Francia, per **Millésime Bio** (29-31 gennaio), la fiera dedicata esclusivamente alla vinificazione biologica che, dopo un anno di intermezzo a Marsiglia, ritorna a Montpellier per festeggiare i suoi 25 anni. A febbraio, invece, dal 7 al 9, va di scena a Cannes la seconda edizione di The **Pink Rosé Festival**, che prevede degustazioni, masterclass e premiazioni.

Il 5 e 6 marzo si entra nel vivo delle grandi fiere con il tanto atteso **Vinexpo New York**: a questa prima assoluta hanno già aderito circa 300 espositori da tutto il mondo. E sempre marzo è il mese di **ProWein**: tre giorni (dal 18 al 20) in cui 6300 espositori si ritroveranno a Düsseldorf, per i 25 anni di una delle più importanti fiere vitivinicole al mondo. L'Italia risponde, come di consueto, con la 52esima edizione di **Vinitaly**, che quest'anno animerà la Fiera di Verona, e tutta la città, dal 15 al 18 aprile. A seguire, sarà ancora la fiera tedesca la protagonista, con la sua edizione asiatica: **ProWein Singapore** dal 24 al 27 aprile. Dal 21 al 23 maggio, l'attenzione si sposta a Londra per la 38esima edizione di **London Wine Fair**, mentre a fine mese (dal 29 al 31 maggio) si torna in Oriente per l'appuntamento biennale con **Vinexpo Hong Kong**, che quest'anno festeggia i suoi primi 20 anni.

Gli amanti di vini da dessert, fortificati e dolci naturali non possono, poi, mancare all'appuntamento spagnolo di giugno: dal 3 al 5 il castello moresco di Jerez de la Frontera ospiterà il salone internazionale **Vinoble**. Salto temporale e geografico per arrivare al mese di ottobre, quando - dall'8 al 10 novembre nel Sud Est asiatico si svolgerà **Hong Kong International Wine and Spirits Fair**, giunto al suo undicesimo anno. Torniamo in Italia per la 26esima edizione del **Merano Wine Festival** che, dal 9 al 13 novembre, riunirà 450 case vitivinicole tra le migliori in Italia. Dal 13 al 15 novembre, invece, sarà ancora l'estremo oriente il protagonista, con la sesta edizione di **ProWine China di Shanghai**.

PILLOLE DI NEUROMARKETING. IL “NUDGING” E LE TECNICHE DA PREMIO NOBEL

Quest'anno il Premio Nobel per l'Economia è stato assegnato allo psicologo Richard H. Thaler che, come recita la declaratoria del premio, *“ha inserito ipotesi psicologicamente realistiche nell'analisi del processo di una decisione economica”*, rendendo alcuni schemi comportamentali più immediati e disponibili attraverso opportune stimolazioni. Questo meccanismo è stato definito *nudging*, ovvero *“spinta gentile”*. Attraverso l'analisi delle conseguenze della *“razionalità limitata”*, delle *“preferenze sociali”* e della *“mancanza di autocontrollo”*, il neo Premio Nobel R. Thaler ha mostrato come specifiche caratteristiche della psicologia umana condizionino le decisioni, senza che ci sia piena consapevolezza delle proprie azioni. Così, posizionare la frutta al livello degli occhi funge come un nudge, poiché rende più immediata l'azione del suo acquisto, mentre proibire il cibo spazzatura con messaggi razionali e persuasivi non rientra tra le tecniche di nudging.

Ma com'è possibile usare questo meccanismo di guida nel mondo della comunicazione? L'inserimento di un volto in un manifesto può fungere da nudge. Nella figura 1 si può vedere un esempio di manifesto pubblicitario che adotta la tecnica attrattiva del volto come nudge. Come si vede dalla fig. 2 relativa alla misurazione dell'attrazione visiva con Eye Tracking, il volto attira molto l'attenzione, influenzando in parte la visione del brand. Infatti, come si evince dalla figura 2 la seconda bottiglia (quella a destra) non riesce ad attirare l'attenzione dei consumatori, rendendo meno performante l'intera soluzione grafica. Se volessimo migliorare questo aspetto, dovremmo usare in maniera più efficace il nudge provocato dal volto del testimonial o meglio dai suoi occhi. Con un piccolo cambiamento degli occhi della testimonial è, infatti, possibile spostare lo sguardo del consumatore verso la seconda bottiglia, aumentando la visione del brand (fig. 3). Come si può vedere (fig. 4) il volto della donna con gli occhi puntati sul prodotto) spinge il consumatore a guardare di più verso l'area di visione del testimonial aumentando la quantità di visione sulle due bottiglie. Basta comparare gli esiti dell'eye tracking nelle due versioni (fig. 2 e fig. 4) per comprendere l'utilità di questa forma di nudge. La bottiglia di vino rosso sulla destra viene osservata maggiormente rispetto a quanto rilevato nella figura originale. Mentre nel primo caso (occhi rivolti al consumatore) il tempo medio di fissazione dell'etichetta è di 394

millisecondi, nel secondo caso (occhi rivolti sul prodotto) il tempo medio di fissazione è quasi raddoppiato, arrivando a 666 millisecondi. Ecco che il nudge ha avuto il suo effetto migliorando la performance visiva del manifesto.

Vincenzo Russo coordinatore Centro di Ricerca Neuromarketing Behavior and Brain Lab Iulm



Fig. 1



Fig. 2



Fig. 3



Fig. 4



CONSORZI 1. Il Brachetto non è affatto morto: +10% nel 2017. Nel 2018 si confida nel lancio della tipologia "dry"

Incremento a due cifre per il Brachetto d'Acqui, spumante dolce piemontese, che torna crescere in maniera sensibile. Rispetto al 2016, secondo i dati del Consorzio di tutela, sono state prodotte 500 mila bottiglie in più, che portano le stime sui volumi a oltre 4,8 milioni di bottiglie, vicini ai livelli del 2015, ma ancora lontani dai circa 5,3 milioni del 2011. Un segno concreto di ripresa, secondo il presidente Paolo Ricagno, che appare fondarsi su prospettive reali: *"È un fatto importante per il nostro mondo. Le sirene che davano per morto il Brachetto si sbagliavano. Questo vino, unico nel suo genere, con profumi, gusto e caratteristiche assolutamente originali e autoctone, legato per storia e tradizioni all'area compresa tra Astigiano e Acquese, può ancora dire la sua"* sottolinea *"accanto ai grandi vini e spumanti dolci del Piemonte"*.

La modifica del disciplinare di produzione, ottenuta dal Mipaaf a marzo 2017, consentirà ai circa 60 produttori consorziati di giocare sul mercato la carta del Brachetto tipologia "dry" (o "secco"), sulla scia di quanto accaduto per l'Asti Docg. *"Ci aspettiamo*



molto dal Brachetto non dolce e sono certo che saprà ritagliarsi una fetta di mercato", dice Ricagno, ricordando come siano diverse le aziende del territorio ad aver già testato il prodotto. Il 2018 sarà l'anno della presentazione e del lancio sul mercato: *"Saremo pronti in primavera per questo debutto ufficiale"*.

Non si tratta di un prodotto comple-

tamente nuovo. Agli inizi del 1900, fa sapere il Consorzio, alcune testimonianze raccolte nella zona di Strevi, riportavano l'esistenza del Brachetto nella tipologia "secco". Nei paesi dell'Alto Monferrato, inoltre, questo vino era servito fresco coi piatti della tradizione popolare, tra cui acciughe al verde, salumi e formaggi. - **G. A.**

CONSORZI 2. Soave, salgono prezzi e imbottigliato. Giappone e Usa tra i prossimi eventi promozionali

Tempo di bilanci per il Consorzio del Soave, che può iniziare il nuovo anno, archiviando un 2017 in crescita. *"Bene i valori dell'imbottigliato"* annuncia il presidente Arturo Stocchetti *"che si attesta sui 53 milioni di bottiglie di cui 13 milioni sono di Soave Classico"*. Ovvero 97 mila ettolitri, rispetto ai quasi 78 mila del 2016. Si ricordi, a tal proposito, la modifica apportata lo scorso anno al disciplinare che prevede l'imbottigliamento del Soave solo in zona. **Sale del**

20% il prezzo dell'uva, prevedibilmente anche a causa di una vendemmia non facile da gestire a livello agronomico. Se nel 2016 il valore delle uve era di 75 euro a quintale per il Soave Doc e 90 euro a quintale per il Classico, il 2017 ha visto salire queste cifre rispettivamente a 95 euro e 105 euro. Positivo, infine, l'export, con conferme sui mercati storici e un aumento costante in Paesi-chiave, come Giappone, Canada e Russia.

"L'export per il Soave assorbe quasi l'80% della produzione totale" conferma il direttore Aldo Lorenzoni, che annuncia anche i prossimi appuntamenti promozionali: oltre alle classiche tappe di ProWein e Vinitaly, sono i programmi degli Stati Uniti per la prima conferenza mondiale sui vini da terreni vulcanici e, poi, il Giappone con la campagna by the glass di giugno. Gli eventi sul territorio si terranno, invece, dal 18 al 20 maggio (Soave Preview) e dall'1 al 3 settembre (Soave Versus). - **L.S.**

Aziende **2870**
Vinificatori **190**
Imbottiglieri **50**

Colline Teramane:

il Montepulciano d'Abruzzo D.O.C.G. è uno.



Nella sua terra il vino migliore.

www.collineteramane.com



Realizzato con i fondi FEASR - PSR Abruzzo 2014/2020 sottomisura 3.2 - 2017

BILANCI 1. Per Cantina Valpantena, fatturato a 50 mln di euro e una storia di 60 anni



La Cantina Valpantena Verona (250 aziende agricole associate per 780 ettari di vigneto) si appresta a compiere i suoi primi 60 anni, con un fatturato consolidato (2016-2017) di 50 milioni di euro, il 5,68% in più rispetto all'anno precedente, realizzato per il 60% all'estero. Contemporaneamente è cresciuta, anche, la remunerazione ai circa 360 soci conferitori, con un prezzo medio delle uve di 130 euro al quintale (+18,5%). Complessivamente, nell'annata appena conclusa, la cooperativa agricola, diretta da Luca Degani, ha portato in cantina 107 mila quintali di uve, con un reddito medio dei vigneti della denominazione Valpolicella che supera i 20 mila ad ettaro. L'azienda ha, quindi, **accantonato un utile di 2.028.000** (+36% rispetto all'anno scorso) che ha portato il patrimonio consolidato a sfiorare i 20 milioni di euro.

Tra gli investimenti realizzati nel corso dell'anno, figurano l'acquisto dello stabile del punto vendita diretto a San Giovanni Lupatoto e del centro di appassimento a Montorio. Crescere ancora - soprattutto nel mercato interno - è, infatti, uno degli obiettivi dell'azienda, come annuncia il presidente Luigi Turco: *"Oggi il nostro marchio è più conosciuto all'estero che in Italia, vogliamo affermarci anche nel nostro Paese e ribadire il ruolo di azienda guida del proprio territorio"*. Tra gli altri buoni propositi: il rispetto ambientale, come dimo-

stra l'adozione del protocollo Tre Erre (riduci, risparmia, rispetta), promosso dal Consorzio della Valpolicella; e la valorizzazione della biodiversità, con la ricerca per l'identificazione e la riproduzione del vitigno autoctono Elmo.

MARCHE. Oltre 3 milioni di euro per investimenti nel settore vitivinicolo

La Regione Marche mette a disposizione delle aziende vitivinicole 3 milioni di euro per la misura investimenti dell'Ocm vino. Scade, infatti, il 15 febbraio prossimo il termine di presentazione delle domande per i contributi relativi alla campagna 2017-2018, a valere sui fondi europei assegnati annualmente dal Mipaaf. Nel



dettaglio, **sono oltre 3 i milioni di euro per i nuovi investimenti**, mentre altri 444 mila euro verranno utilizzati per il saldo delle domande del biennio 2016-2017. Priorità nell'assegnazione dei fondi per le richieste che prevedano risparmio energetico, processi ecocompatibili, produzioni certificate Dop e Igp (per almeno 70% del totale aziendale) e biologiche, titolare aziendale giovane (18-40 anni), adesione a consorzi di tutela dei vini, localizzazione in zone particolari (svantaggiate, aree colpite dal sisma, ad alto valore paesaggistico). "Risorse importanti per riqualificare uno dei comparti di punta dell'agricoltura marchigiana", sottolinea la vice presidente regionale e assessore all'Agricoltura, Anna Casini.

BILANCI 2. Bortolomiol, crescono i ricavi: nel 2017 superati i 14 mln

Bortolomiol, cantina produttrice di Prosecco Superiore a Valdobbiadene, chiude un 2017 in crescita. Il fatturato dell'azienda ha superato quota 14 milioni di euro, con esportazioni in oltre 45 Paesi e un piano di sviluppo per il 2018 che per la prima volta vede entrare in portafoglio mercati nuovi, come Taiwan e Vietnam. Per la vice presidente Elvira Bortolomiol, si chiude **un anno particolarmente importante**, in cui l'azienda è riuscita, tra le altre cose, a rafforzare il suo impegno nell'agricoltura sostenibile.



LA TUA FETTA TI ASPETTA

PARTECIPA E AVVIA NUOVI CONTATTI PER IL TUO BUSINESS

Gourmet 2018 ospita
a Torino le finali
europee dei concorsi:

PIEMONTE
TORINO



10-12 giugno 2018
LINGOTTO FIERE TORINO
www.gourmetforum.it



PROGETTI. Se il mondo enciclopedico si avvicina al campo enogastronomico. Nasce Treccani Gusto in collaborazione con Qualivita

La cultura italiana abbraccia la cultura enogastronomica. Nell'Anno nazionale del cibo italiano, nasce *Treccani Gusto*, il progetto finalizzato alla creazione di contenuti editoriali, alla ricerca di un linguaggio comune, che possa dare voce a un racconto sulle eccellenze enogastronomiche del Belpaese.



Per la realizzazione del progetto hanno unito le forze l'enciclopedia Treccani, da oltre 90 anni punto di riferimento nella diffusione della cultura italiana, e la fondazione Qualivita, impegnata insieme a consorzi di tutela e istituzioni nella valorizzazione delle produzioni agroalimentari di qualità italiane Dop e Igp.

Nel dettaglio, *Treccani Gusto* sarà costituito da una nuova edizione dell'Atlante Qualivita sulle produzioni agroalimentari e vitivinicole italiane Dop, Igp e Stg; da un magazine digitale per raccontare i diversi aspetti dell'ambito agricolo, alimentare e turistico; da una banca dati con glossario specialistico e ricettario.

CONCORSO. Coltiviamo Agricoltura Sociale premia tre giovani aziende italiane Qualivita

a cura di Diletta Piazza

Solo 3 i progetti vincitori tra i 30 più votati sul web e sui 100 proposti. Si chiama *Coltiviamo Agricoltura Sociale* ed è il concorso lanciato da Confagricoltura e l'Onlus Senior - L'Età della Saggezza, in collaborazione con la Rete delle Fattorie Sociali, Intesa Sanpaolo e l'Università di Roma Tor Vergata. Oggi è alla sua seconda edizione.

Ma conosciamo nello specifico i vincitori e come si avvieranno nella nuova impresa. La prima è la cooperativa sociale G. Garibaldi di Roma con il progetto *Ti porto l'orto con l'A.P.E* che gira. Il progetto grazie al coinvolgimento di 12 adulti autistici nella vendita ambulante nei mercati rionali è una occasione di incontro sociale e di inclusione all'interno di un vero processo economico. Non è un centro terapeutico, ma un'azienda abilitativa. La seconda è invece una azienda pugliese che *Vivai Villanova*, che si estende per 100 ettari nel comune di Rignano Garganico. Il suo progetto *EssenzialMENTE vivaIO* è rivolto a 14 soggetti, 4 minori e 10 adulti, con disagi sociali e con disabilità psico-fisiche di lieve entità e vuole valorizzare la coltivazione di piante officinali come rosmarino, timo, menta, lavanda e completare la filiera con l'estrazione di olii essenziali. Infine, il terzo progetto premiato - *Ubuntu - io sono perché noi siamo* - è l'azienda Apistica Capone di Macerata, meritevole di creare una rete territoriale nelle aree colpite dal sisma, di realizzare interventi di ricostruzione sociale ed economica per le comunità locali e realizzare l'inclusione lavorativa in ambito agricolo di persone con disabilità cognitiva.

Tre premi da 40.000 euro l'uno, una borsa di studio per svolgere il Master di Agricoltura sociale presso l'Università di Tor Vergata e un supporto di assistenza tecnica per lo svolgimento del progetto da parte di Confagricoltura. Adesso, non resta che partire.

SERVIZIO CIVILE. Tante opportunità anche in agricoltura. Ecco i bandi

Sono sempre più le opportunità per il Servizio Civile in Agricoltura. Due progetti, per la **selezione totale di 1.839 giovani**, sono, infatti, stati pubblicati sul sito del Dipartimento della Gioventù e del Servizio Civile Nazionale (www.gioventuserviziocivilenazionale.gov.it). L'obiettivo è favorire l'inserimento lavorativo dei giovani in agricoltura, a seguito del protocollo d'intesa siglato tra la Presidenza del Consiglio dei Ministri, il ministero delle Politiche agricole, alimentari e forestali e il ministero del Lavoro e delle politiche sociali e fanno seguito agli accordi di programma e alle convenzioni stipulate tra i suddetti ministeri, l'Anpal (Agenzia nazionale politiche attive del lavoro) e il Dipartimento della Gioventù e del servizio civile nazionale.

Il primo bando è aperto alla selezione di 1.341 volontari da impiegare in 150 progetti di servizio civile per l'attuazione del Programma Operativo Nazionale "Iniziativa occupazione giovani" - Pon Iog, finanziato attraverso fondi europei, e rivolto ai cosiddetti Neet, cioè giovani non occupati e non inseriti in percorsi di istruzione e formazione.

L'altro ha l'obiettivo di selezionare 489 volontari, che saranno impegnati in 47 progetti finanziati con fondi Mipaaf. E per la prima volta, all'interno di quest'ultimo, c'è anche il Patronato della Cia-Agricoltori Italiani che, col progetto "Coltiviamo valori - Inac e Cia per l'agricoltura sociale", offre 47 posti disponibili su 36 sedi Inac in tutta Italia. Possono candidarsi giovani dai 18 ai 29 anni, compilando i modelli disponibili sul sito www.inac-cia.it. Tutte le domande devono pervenire presso i rispettivi enti entro le ore 14 del 5 febbraio 2018.

IL VINO DEL PAPA. L'azienda Vignamato rende più dolci i voli Alitalia del Pontefice

Il vino Vignamato vola nel mondo insieme a Papa Francesco. Nel menù servito al Pontefice, **durante i viaggi internazionali sui voli Alitalia, in abbinamento al dessert**, c'è, infatti il *Vi de visciola*, prodotto dalla piccola azienda agricola di Jesi (27 ettari di vigneto), fondata agli inizi degli anni '50 dalla famiglia Ceci. Questo particolare vino aromatizzato (classificato, però, come bevanda a base di vino e visciole) è già presente dal 2010 nella carta dei vini serviti ai passeggeri in viaggio sulla Classe Magnifica Alitalia, insieme al Verdicchio dei Castelli di Jesi della stessa azienda.



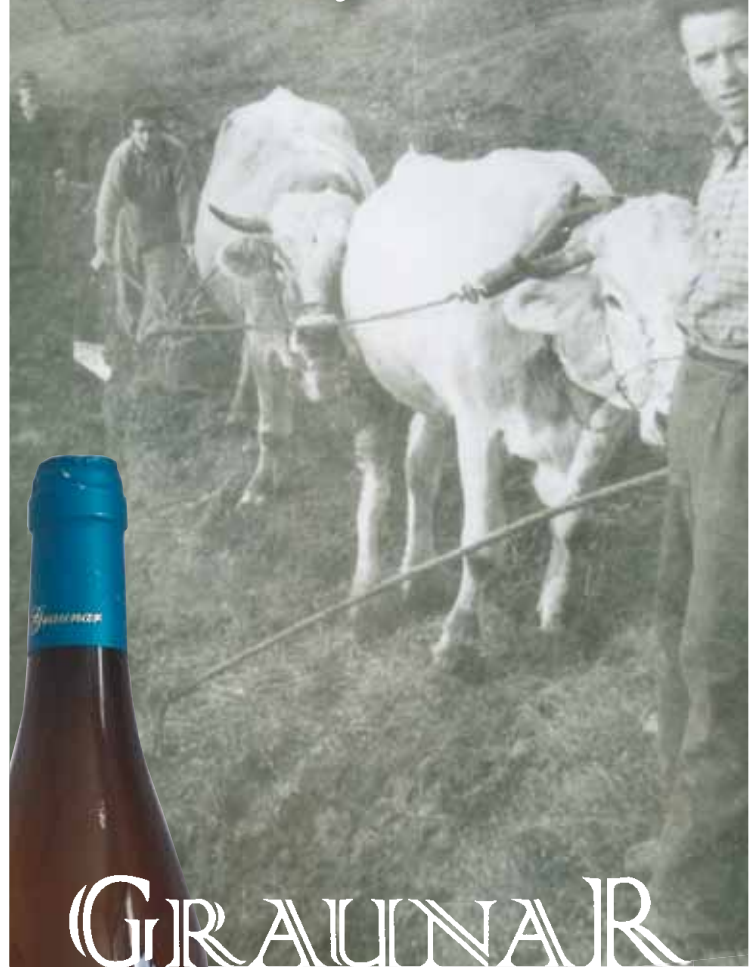
IL VINO DI TRUMP. Un italiano alla Casa Bianca. Ordinate 720 casse di Primitivo Tenute Chiaromonte



Nonostante il presidente statunitense Donald Trump produca il proprio vino (nella Trump Vineyard Estates) e – pare – sia anche astemio, per il 2018 ha ordinato 720 casse di Primitivo delle Tenute Chiaromonte di Acquaviva delle Fonti (Bari). Probabile che dietro questa scelta ci sia, in realtà, la passione di **Ivanka (la figlia del presidente) per la Puglia**. Anche se, a scegliere il vino italiano, sarebbe stato un emissario della Casa Bianca durante un evento a Los Angeles. In particolare, la scelta è ricaduta su due differenti etichette: il Mascherone, Primitivo Igt Puglia e il Muro Sant'Angelo Contrada Barbatto, Primitivo Doc Gioia del Colle.

ALITALIA

Una Storia Goriziana



GRAUNAR



Azienda Agricola Graunar
Loc. Scedina 26
34070 S. Floriano del Collio (GO)
Tel. 0481 884115
e-mail: graunarwines@libero.it
www.graunarwines.com

E-COMMERCE. Chiude Amazon Wine, ma Wine.Woot lancia una nuova piattaforma

Lo scorso 31 dicembre, come già annunciato, il servizio Amazon Wine (comprensivo di Wine.Woot) ha chiuso i battenti. Probabilmente, una strategia per evitare una parcellizzazione dell'offerta e spingere il neo acquisto nella gdo WholeFoods. Ma al di là dei futuri piani del colosso dell'e-commerce, c'è chi ha deciso di continuare a vivere di vita propria: **Wine.Woot – creato nel 2006 e acquistato dallo stesso Amazon nel 2010 per 110 milioni di dollari – ha deciso di rilanciarsi anche da solo.**

Così, il fondatore di Woot-com, Matt Rutledge, ha creato una nuova impresa chiamata Casemates, che consentirà ai produttori di vino di vendere direttamente ai consumatori statunitensi. Il primo passo è stata una campagna di crowdfunding su Kickstarter, che in una sola settimana ha superato di gran lunga l'obiettivo iniziale: quasi 108 mila dollari, a fronte dei 50 mila preventivati. Una volta lanciato, Casemates proporrà nuove offerte di vino tre giorni alla settimana - lunedì, mercoledì e venerdì – favorendo i grandi ordini e, quindi, la creazione di comunità di utenti. Morto un Amazon, se ne fa un altro.

supervisione editoriale

Massimiliano Tonelli

coordinamento contenuti

Loredana Sottile

sottile@gamberorosso.it

hanno collaborato

Gianluca Atzeni, Andrea Gabbrielli,

Vincenzo Russo

progetto grafico

Chiara Buosi, Maria Victoria Santiago

contatti

settimanale@gamberorosso.it | 06.55112201

pubblicità

direttore commerciale

Francesco Dammicco | 06.55112356

dammicco@gamberorosso.it

resp. pubblicità

Paola Persi | 06.55112393

persi@gamberorosso.it

ENO MEMORANDUM

14 gennaio

Taste

Alto Piemonte - Roma

Hotel Radisson Blu

via Filippo Turati 171

Roma

20 gennaio

Prima del Torcolato

Breganze (Vicenza)

fino al 21 gennaio

www.stradadeltorcolato.it

21 gennaio

Rosso Mediterraneo

Roma

Hotel Savoy, Via Veneto

banchi d'assaggio col

Primitivo di Manduria

ore 15-22.30

Per info:

gnamglam@gmail.com

www.consorziotutelaprimativo.com

21 gennaio

VinNatur Genova

fino al 22 gennaio

27-28 gennaio

Wine&Siena

degustazioni abbinata ai

capolavori dell'arte senese

www.wineandsiena.it

www.sienaincoming.com

29 gennaio

Millésime Bio 2018

Montpellier (Francia)

Parc des Expositions

fino 31 gennaio

www.millesime-bio.com

31 gennaio

Fieragricola 2018

Fiera di Verona

fino al 3 febbraio

www.fieragricola.it

3 febbraio

Anteprima Amarone

Verona

fino al 5 febbraio

www.consorzioalpolicella.it

10 febbraio

Buy Wine e Anteprime

di Toscana

Firenze e altre province

fino al 17 febbraio

www.anteprimetoscane.it

10 febbraio

Sorgentedelvino Live

Piacenza

fino al 12 febbraio

sorgentedelvinolive.org

17 febbraio

Vini ad Arte - Anteprima

del Romagna Sangiovese

Faenza (Ravenna)

fino al 19 febbraio

19 febbraio

Anteprima Sagrantino

Montefalco (Perugia)

fino al 20 febbraio

www.consorziomontefalco.it

3 marzo

Live Wine

Milano

Palazzo del Ghiaccio

Via G.B. Piranesi 14

fino al 5 marzo

www.livewine.it

11 marzo

Anteprima Chiaretto

Bardolino (Verona)

fino al 12 marzo



Le grandi cantine del Piemonte



Bel Colle

Fraz. Castagni,56 | Verduno (CN)

www.belcolle.eu | 0172470940

Bel Colle è un'azienda nata nel lontano 1976 e affermata fin da subito nella produzione del singolare Pelaverga di Verduno e del Barolo Monvigliero. Diretta in passato dai fratelli Pontiglione e Giuseppe Priola, vive oggi una seconda vita grazie alla famiglia Bosio di Santo Stefano Belbo, storica famiglia di produttori, che ha rilevato la proprietà nel 2015. L'azienda vanta oltre 350 ettari vitati tra Langa, Roero, Astigiano e Monferrato. Nebbiolo e Pelaverga trainano la vasta gamma delle etichette proposte tutte di fresca bevibilità e di spiccata piacevolezza, con una precisa aderenza alle caratteristiche dei diversi territori di provenienza delle uve.



Barolo Monvigliero

Il vino e l'abbinamento consigliato: 

Proviene da una delle migliori sottozone di Verduno, il suo bouquet è ampio, fragrante. Al naso esprime aromi di fiori e frutti rossi, spezie ed essenze. Austero, ma vellutato ed armonico, degno compagno a tavola dello spezzatino.



Verduno Pelaverga

Il vino e l'abbinamento consigliato: 

Tipico vitigno piemontese, coltivato sulle colline di Verduno, ha profumi delicatamente speziati. Si percepiscono in particolare note che ricordano il pepe bianco e i chiodi di garofano; in bocca tannino lieve e spalla acida gradevole. Da abbinare ai gustosi ravioli del Plin con ragù di funghi e salsiccia o con il baccalà.



Roero Arneis

Il vino e l'abbinamento consigliato: 

Sapido, fresco e armonico, ha fini note floreali e sfumature speziate. Buona la spinta acida che rende ogni sorso appagante e persistente. Da provare con un primo piatto della tradizione piemontese come i rabaton di ricotta ed erbette.

Vini d'Italia Worldtour 2018



JANUARY

16	STOCKHOLM - Sweden	trebicchieri
18	COPENHAGEN - Denmark	Vini d'Italia Experience
22	BERLIN - Germany	Vini d'Italia Experience
25	MUNICH - Germany	trebicchieri

FEBRUARY

08	LONDON - U.K.	trebicchieri
28	CHICAGO - Usa	trebicchieri

MARCH

02	NEW YORK - Usa	trebicchieri
06	LOS ANGELES - Usa	trebicchieri
08	SAN FRANCISCO - Usa	trebicchieri
17	DÜSSELDORF - Germany	trebicchieri PROWEIN Special

APRIL

05	SÃO PAULO - Brazil	Top Italian Wines Roadshow
09	HOUSTON - Usa	Top Italian Wines Roadshow
25	DUBAI - EAU	Notte Italiana Vini d'Italia Experience

MAY

07	ZÜRICH - Switzerland	Vini d'Italia Experience
22	SINGAPORE - Singapore	Top Italian Wines Roadshow
24	BANGKOK - Thailand	Top Italian Wines Roadshow
31	HONG KONG - China	Top Italian Wine&Spirits Experience - Vinexpo Special

JUNE

04	SEATTLE - Usa	Top Italian Wines Roadshow
06	VANCOUVER - Canada	trebicchieri
08	TORONTO - Canada	trebicchieri
12	WASHINGTON DC - Usa	Vini d'Italia Experience
14	BOSTON - Usa	Vini d'Italia Experience

OCTOBER/NOVEMBER

	TOKYO - Japan	trebicchieri
	BEIJING - China	trebicchieri
	SHANGHAI - China	trebicchieri
	HONG KONG - China	trebicchieri
	MOSCOW - Russia	trebicchieri

Sponsor





ph Torsten dattlien

rits (+2,3%) e vino (+1,3%), che tuttavia da soli non riescono a compensare la perdita, considerato che in Usa la birra occupa una quota schiacciante del 79%.

In particolare, per quanto riguarda il vino, il rapporto mostra una tendenza netta verso la premiumizzazione, tanto che le offerte *premium-and-above* rappresentano attualmente il 22% della categoria vino. A crescere – va da sé – sono ancora una volta gli spumanti: il prosecco da solo, a volume, ha messo a segno un +23,2%. I vini fermi crescono, ma non vanno oltre il +1%.

Infine, uno sguardo ai formati, dove una tendenza chiave è l'aumento degli imballaggi alternativi e delle piccole dimensioni. Infatti, i vini da 187 ml e 500 ml hanno registrato tassi di crescita a due cifre, soprattutto grazie al cartone che, in certe occasioni – come gli eventi sportivi – si presta bene a sostituire la classica birra.

USA. Cala il consumo di birra, sale quello di vino

NEL 2017, IN USA, È diminuito il consumo di alcolici, ma le performance del vino rimangono positive. Lo dicono gli ultimi dati forniti dall'IWSR, secondo cui il calo sarebbe stato 2,2%: una perdita due volte

maggiore rispetto a quella del 2016 e che, tra le cause, annovera anche la predilezione statunitense per tipi di consumi considerati più salutari.

A scivolare giù sono soprattutto i volumi di birra (-0,5%), mentre tengono spi-

▲ IL MIO EXPORT. Marina Marcarino – Punset

1. QUAL È LA PERCENTUALE DI EXPORT SUL TOTALE AZIENDALE?

Il prodotto destinato all'estero raggiunge quasi il 90%, con percentuali prevalenti verso Canada, Usa, Giappone, Nuova Zelanda e mercati scandinavi. Abbiamo, inoltre, mercati in espansione verso Hong Kong ed Australia, mentre l'Europa è piuttosto stabile con percentuali marginali.

2. COME VA CON LA BUROCRAZIA?

Domanda di riserva...? Diciamo che ci opprime e non solo. La tanto decantata semplificazione è un vero e proprio miraggio. Negli ultimi anni incombenze e scadenze sono aumentate a vista d'occhio.

3. AVETE UN EXPORT MANAGER – O PIÙ DI UNO – DEDICATO? COME LO AVETE SELEZIONATO?

Da molti anni la nostra azienda fa parte di un gruppo di produttori bio, Vintesa. Attraverso questo consorzio privato affrontiamo il mercato nazionale e sviluppiamo i nuovi mercati esteri. Diciamo che Vintesa è il braccio commerciale e promozionale: i nuovi manager vengono legati a questa organizzazione. Al momento sono due gli export manager che operano per noi.

4. CI RACCONTI UN ANEDDOTO LEGATO ALLE SUE ESPERIENZE ALL'ESTERO...

Ero in Texas per presentare i miei vini ad un nuovo distributore ed egli iniziò una lunga conversazione della quale riuscii a intuire giusto qualche parola. Lo fermai, molto imbarazzata, confessandogli la difficoltà di comprensione e lui mi fece un grosso sorriso e mi disse molto lentamente: *“Don't worry! My wife doesn't understand me since over 20 years”*. Poi, prese un foglio ed una penna e si mise a scrivere ciò che mi voleva dire.



Sondaggio Tre Bicchieri sull'andamento economico dei principali brand per fatturato. Un 2017 scarso e il cambio euro/dollaro tra gli elementi di instabilità da tenere d'occhio. Diverse le novità in cantiere sul fronte degli investimenti

I big del vino italiano: bilanci e prospettive

▲ a cura di Gianluca Atzeni

LA SCARSA DISPONIBILITÀ DI MATERIA PRIMA DEL 2017 che lascerà il segno nei bilanci di quelle società chiamate a commercializzare a breve l'annata 2017, soprattutto in gdo; l'eccessivo rafforzamento dell'euro sul dollaro statunitense che potrebbe, alla lunga, rallentare le esportazioni; la risalita, tanto attesa, di mercati chiave come Russia e Cina; i ricavi 2017 che si chiudono con un generale segno più, secondo le previsioni elaborate un anno fa; gli investimenti per il 2018 in tecnologia, ampliamento dei vigneti, nuove gamme di prodotto e, infine, le stime previsionali sui fatturati da qui a 6 e a 12 mesi che disegnano un quadro cautamente ottimistico per i big del vino italiano. C'è tutto questo nel consueto sondaggio del settimanale Tre Bicchieri, effettuato a campione tra alcune delle più importanti società per fatturato (secondo la classifica di Mediobanca pubblicata nel 2017). In generale, i grandi marchi (da Riunite&Civ ad Antinori, da Enoitalia a Cavit) salutano un 2017 con incassi in crescita, mediamente com-

presi tra 3% e 5%, ma allo stesso tempo si dicono molto prudenti sulle prospettive economiche per questo 2018.

A cominciare da Corrado Casoli, presidente di **Riunite&Civ**, società che controlla il Gruppo Italiano Vini, tra i più importanti del settore non solo a livello



nazionale, che riferisce di una "crescita omogenea" del fatturato consolidato intorno al 5% nel 2017, a quota 580 milioni di euro, realizzata per il 40% in Italia e per il 60% all'estero. Il gruppo sforna 210 milioni di bottiglie l'anno ed è tra i primi quattro grandi produt- >>

FATTURATI DEI 10 TOP BRAND INTERVISTATI

	FATTURATO (MLN EURO)	PREVISIONE 2018
RIUNITE&CIV – GRUPPO GIV	580	+
CAVIRO	308 **	+ / =
MEZZACORONA	184,7 *	+
CAVIT	182,5 *	+ / =
BOTTER	179,4	++
ANTINORI	178	+
ENOITALIA	170 **	NON DISPONIBILE
ITALIAN WINE BRANDS	145,9 **	+
SCHENK ITALIA	126 **	+
FRESCOBALDI	104 **	+

* BILANCIO 2016-17

** DATO PROVVISORIO-STIMATO

= STABILE

+ INCREMENTO TRA 0 E 5%

++ INCREMENTO SUPERIORE AL 5%

» tori di vino Prosecco: "Nel 2017" dice Casoli "abbiamo colto a pieno l'opportunità offerta da questa denominazione, allo stesso tempo abbiamo registrato una tenuta dei vini toscani, con un trend positivo per il Chianti; buoni i risultati delle nostre società meridionali, come Rapitalà, Re Manfredi, Castello Monaci. Per quanto riguarda il Veneto, tiene il Pinot grigio, con qualche rallentamento nel mercato Usa, e sono buone le performance per i vini della Valpolicella". In questo 2018, una cooperativa come Riunite&Civ, che vende in gdo una buona parte dei suoi vini, dovrà affrontare gli effetti della penuria produttiva: "Prevediamo una crescita dei ricavi dovuta all'aumento dei costi della materia prima, che verrà ribaltata sui vini confezionati. Sarà un anno di aumento dei prezzi dei nostri vini sul mercato, con qualche ripercussione a livello dei volumi venduti. In ogni caso, siamo ottimisti. La stima è di una crescita dei ricavi tra 3% e 5%. La situazione economica generale è migliorata e credo" sottolinea Casoli "che il vino italiano nel 2018 farà un salto in avanti: è necessaria una riqualificazione verso l'alto dei prezzi e ritengo che un consumatore più attento potrà recepirlo meglio". Sul fronte investimenti, non sono previste operazioni di carattere straordinario, ci sarà invece un

marketing mirato sul segmento "bio", ma la scommessa si chiamerà Aglianico del Vulture: "Investiremo 5 milioni di euro per potenziare e ammodernare la cantina Re Manfredi, in Basilicata. Crediamo in questo prestigioso rosso italiano e lavoreremo per comunicarlo al meglio in Italia e all'estero".

Un altro big cooperativo come **Cavit** (4.500 viticoltori, dieci cantine sociali e noti marchi tra cui Altemasi o Mastroi Vernacoli) ha pronta la ricetta per affrontare la scarsità produttiva del 2017, che per il consorzio trentino è di circa 10-12%. Il direttore generale, Enrico Za- »



» noni, ricorda la chiusura molto positiva del bilancio 2016/17: 182,5 milioni di euro con un +2,6% e aggiunge: "Per ora, il primo semestre del nuovo anno fiscale 2017/2018 è in linea con l'ultimo bilancio. Tuttavia, potremmo scontare delle scelte fatte in relazione alla disponibilità di prodotto. Ad esempio, la rinuncia ad alcuni accordi di fornitura con mercati non particolarmente redditizi, come Germania e Inghilterra. Nonostante ciò, stimiamo un 2018 di crescita moderata". La cantina trentina, presieduta da Bruno Lutterotti (in scadenza di mandato a fine anno), ha certificato la produzione delle uve secondo il protocollo di produzione integrata Sqnpi. Nel 2018, proseguirà gli investimenti in ammodernamento produttivo e in comunicazione: "Il piano industriale prevede somme intorno al 5-6% del fatturato" spiega Zanoni che aggiunge: "Proseguiremo a investire in Uk e Germania e persino negli Usa, anche senza il supporto dei fondi Ocm vino". Da novembre, infine, la collaborazione tra Cavit e Terre d'Oltrepò ha consentito di salvare dal fallimento e riportare sugli scaffali i vini di Cantina La Versa (la quota Cavit è 30%) e riaprire il punto vendita sul territorio.

Dal Veneto all'Emilia Romagna, e sempre in tema di cooperazione vitivinicola, il gruppo **Caviro** (308 mln di euro la stima dei ricavi 2017) prevede un "leggero incremento di fatturato, con una lieve penalizzazione dovuta alla vendemmia scarsa". Come spiega il suo nuovo dg, SimonPietro Felice (ex Giordano vini, in carica da luglio 2017 dopo 16 anni con Sergio Dagnino), il -24% registrato alla voce conferimenti uve andrà gestito in modo molto attento: "Il gruppo vuole mantenersi su un livello di crescita che attualmente è del 5%, interamente sostenuto dall'estero". A brillare sono soprattutto mercati come Cina (+30-40%), Russia (+20%) ma anche Uk e Usa. "In Italia"



aggiunge Felice "la perdita dei volumi è compensata da aumenti a valore". E per contrastare il calo a volumi interno, gli inventari del Tavernello stanno lavorando a un prodotto specifico che stimoli l'interesse dei consumatori: "Non sarà un brik ma una bottiglia, sarà lanciata a fine anno, sarà

un vino fatto con le uve del 2017, di fascia di prezzo media che andrà in gdo ma che potrebbe essere un prodotto interessante anche per la ristorazione". Sul fronte investimenti, questi passeranno nel 2018 dall'8% all'11% dei ricavi. Si lavorerà soprattutto su comunicazione e tecnologie per il reparto bollicine. A questo è legata un'altra novità di gamma: uno spumante, che conosceremo al prossimo Vinitaly, realizzato con altre cantine romagnole, sia con metodo classico sia con metodo charmat: "Un prodotto che si rivolgerà a tutti". Per quanto riguarda le stime sui ricavi del 2018, saranno inevitabilmente condizionati dall'andamento di mercato dei prodotti della vendemmia 2017: "Non escludiamo ricavi più bassi, ma ricordo" conclude Felice "che in un'annata simile come la 2012/13 i fatturati di Caviro furono superiori all'anno precedente".

Il Gruppo cooperativo trentino **Mezzacorona**, che ha chiuso un bilancio 2016/2017 molto positivo raggiungendo il proprio record storico a quasi 185 mln di euro di fatturato con una invidiabile remunerazione ai soci di 17.800 euro/ettaro, rileva una crescita nel periodo 1 agosto/31 dicembre 2017 "in linea con gli anni precedenti" ovvero intorno al 2-3%. Per il 2018, il dg Fabio Maccari vede un'incognita nel cambio euro/dollaro Usa, alla luce del rafforzamento



della moneta unica europea: "Potrebbe rappresentare un elemento di criticità in quanto gli Stati Uniti, in generale per il vino italiano, sono in assoluto il mercato di riferimento e questo vale anche per la nostra azienda. È chiaro che questa tematica sarà una questione da monitorare attentamente durante il 2018 e la sfida, quindi, è riuscire a fare sempre meglio e con maggiore efficacia tenendo conto di questo fattore". Il Gruppo, presente in oltre 60 Paesi del mondo, sta investendo in iniziative commerciali in tutti i mercati più interessanti, a iniziare da Germania e Nord Europa fino a Canada, Giappone, Russia e Cina. Altro elemento da tenere in considerazione è, ovviamente, la scarsità della vendemmia 2017 "anche se va detto" aggiunge Maccari "che la Provincia di Trento ha perso molto meno di altre regioni italiane. Anche le nostre due cantine siciliane Solsicano e Villa Albius, che nel 2020 »

» *certificheranno integralmente biologica la vendemmia, hanno limitato la contrazione ad un -15/-20% della produzione rispetto ad una media regionale ben più elevata del 35%".* Per l'anno in corso, l'obiettivo del gruppo è mantenere il ritmo di crescita attuale, continuando a puntare sui prodotti d'alta gamma e dando ulteriore valore ai marchi. Un aspetto importante sarà il rafforzamento della comunicazione negli Usa, già fortemente presidiata, *"con azioni coordinate su vari media anche grazie ai fondi dell'Ocm vino che abbiamo ottenuto"*, rileva Maccari; il dg di Mezzacorona ricorda, poi, il lancio da qualche mese della presenza dell'azienda trentina su tutti i principali social network della Cina, in lingua cinese. Infine, il 2018 vedrà l'esordio sui mercati mondiali dei vini certificati col bollino sostenibile Sqnpi in etichetta, in attesa della redazione del secondo bilancio di sostenibilità, previsto a cadenza biennale: *"A dimostrazione che l'azienda" conclude Maccari "crede a tutto tondo in questo principio ed è attenta alle richieste e alle esigenze dei consumatori, che sempre di più cercano questi prodotti garantiti e sono disposti a spendere anche di più per averli"*.



Per **Enoitalia**, azienda del Gruppo Pizzolo, la previsione di chiusura 2017 si è confermata in terreno positivo. Il presidente Giorgio Pizzolo preannuncia un fatturato che *"dovrebbe attestarsi sui 170 milioni di euro nel rispetto delle previsioni di budget"*.

» *Una crescita sostenuta da nuovi prodotti"*. Con una quota export dell'85% e una produzione intorno ai 90 milioni di bottiglie, la società di Calmasino di Bardolino ha deciso di investire nel comparto spumanti (cifra non resa nota) con un *"nuovo e tecnologicamente avanzato polo produttivo a Montebello Vicentino a fine 2017: una scelta importante per sostenere la crescita dell'azienda e il suo ruolo determinante sia nel panorama internazionale sia nel mercato italiano"*.

Non l'Italia ma l'estero è il primo motore per **Botter**, casa vinicola di Fossalta di Piave (Venezia), fondata nel 1928 da Carlo Botter. Sui 179,4 milioni di euro di ricavi 2017 ben 172 provengono dall'estero. L'incremento annuo di fatturato aziendale è vicino al 10%, con 86,3 mi-

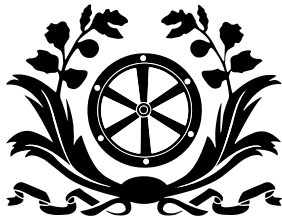
lioni di bottiglie commercializzate e imbottigliate nello scorso anno solare. Come spiega il ceo Michele Fornasier, le previsioni sui ricavi dalle vendite 2018 sfiorano i 189 milioni di euro. Importante il piano di investimenti, che riserva 7,8 milioni di euro tra cui 5 milioni per eventuali acquisizioni e per la realizzazioni di nuovi uffici. Circa 1,2 milioni di euro saranno probabilmente investiti da Botter nel marketing e nello sviluppo di nuovi progetti.



Con circa 50 milioni di bottiglie vendute, **Italian Wine Brands**, prima società quotata in Borsa al mercato Aim, in attesa di sbarcare sul listino principale, stima un incremento dei ricavi del 2017

"in linea (+6,81%; ndr) coi primi nove mesi 2017", afferma l'ad Alessandro Mutinelli *"grazie al progressivo rafforzamento sui mercati europei in tutte le aree di business e tenuto conto del fattore stagionalità, che vede l'ultimo trimestre dell'anno contribuire al fatturato in modo significativamente più che proporzionale rispetto ai primi tre"*. Nel 2016, il gruppo ha registrato ricavi per 145,9 milioni di euro. Buone nel 2017 le performance dei rossi pugliesi prodotti nelle cantine di Torricella. *"Per il 2018"* aggiunge Mutinelli *"ci aspettiamo un ulteriore incremento del fatturato grazie all'ulteriore crescita sui mercati internazionali e all'ingresso dei prodotti del gruppo in alcune catene gdo operanti sul mercato italiano"*. Gli investimenti si concentreranno nelle voci marketing, sviluppo prodotto e sviluppo di nuovi mercati e *"sono allo studio diversi dossier per potenziali acquisizioni che potranno favorire la crescita per vie esterne"*. »





MARCO PORELLO AZIENDA AGRICOLA



CANALE - ROERO - ITALIA
www.porellovini.it



Il 2017 di **Frescobaldi**, blasonato brand toscano che nel 2016 ha superato per la prima volta quota cento milioni di euro, si chiude con un incremento sui ricavi di circa 3,5%. *"Per il 2018 stimiamo di continuare questo trend positivo"*, dice l'ad Giovanni Geddes. In aumento anche il numero di bottiglie pro-

dotte lo scorso anno: +3% sul 2016, con un export che rappresenta il 68% del fatturato e il mercato italiano che cresce del 3%. Sul fronte investimenti, Frescobaldi ha speso nel 2017 più di 15 milioni di euro, cifra in cui rientra l'operazione di metà anno che ha portato all'acquisizione di Tenuta Perano, i cui nuovi prodotti, che peraltro già Frescobaldi lavorava da quattro anni, saranno commercializzati a partire da quest'anno.

L'altra grande famiglia toscana, **Antinori** (oltre 2.500 ettari), cresce nel 2017 coi suoi vini, per un totale di 5 milioni di euro a 178 milioni (+3%). L'ad, Renzo Cotarella, evidenzia un incremento dell'8% sul mercato Italia, mercato che pesa per il 38% sul fatturato. *"L'estero è cresciuto poco per*



questioni congiunturali, soprattutto la Cina e gli Usa con -5%. Hanno tenuto Canada, Svizzera e Austria". Il calo produttivo del 2017 non preoccupa Antinori, che alle spalle ha due buone annate, come la 2015 e la 2016: *"Certamente, se il 2018 sarà scarso come il 2017 si rischia di mettere in crisi il sistema"*, rileva Cotarella, che però è fiducioso

nel mantenimento degli attuali livelli di crescita sia dei ricavi sia delle marginalità. Alla voce investimenti, »

» Antinori ha messo sul piatto 25 milioni di euro, tra l'acquisizione della tenuta Capraia nel Chianti Classico (45 ettari), la realizzazione della Cantina del Bruciato a sud di Bolgheri e Haras de Pirque in Cile. Confermato l'ammontare degli investimenti anche per il 2018. *"Più che su nuovi prodotti stiamo lavorando a migliorare quelli che abbiamo. Ad esempio, puntiamo a rendere i rossi più aggraziati, non pesanti; i rosati più fini e fragranti, ma lavoriamo anche sui bianchi, che stanno conquistando nuovo spazio tra i consumatori".*

Novità anche in casa **Schenk Italia**, che progredisce nel 2017 del 5-6%, con ricavi consolidati intorno ai 126 milioni di euro. *"In Italia" spiega l'ad, Daniele Simoni "vale il 18% dei ricavi e registra un leggero calo, mentre all'estero rileviamo un +10%, soprattutto Russia e Polonia; bene la Cina e gli Usa. Un buon risultato dovuto anche dall'inserimento della nuova gamma Masso Antico, con Primitivo del Salento e Negro-*



amaro". Per l'azienda, fondata a Reggio Emilia ma con base in Alto Adige, il 2017 si è chiuso con investimenti per il 4,5% del fatturato e "nel 2018" dice Simoni "puntiamo ad aumentare la percentuale". In programma, ci sono l'acquisto di uno stabilimento che servirà all'ampliamento del magazzino di Bacio della Luna, azienda di Vidor, nell'area del Prosecco di Conegliano Valdobbiadene. E, soprattutto, si sta per chiudere la trattativa per l'acquisto di nuovi 4 ettari di vigneti a Docg Prosecco, che vale un +10% nei volumi, oggi pari a 13 milioni di bottiglie. Per quanto riguarda le stime sul 2018, Simoni avverte: "Sul 20% di prodotti da vecchie annate non ci saranno cambiamenti di prezzo, ma sui prodotti 2017 bisogna vedere l'impatto a scaffale, con aumenti previsti di oltre il 30% per il consumatore, soprattutto per i vini di Toscana e Sardegna. Potrebbe essere complicato mantenere i livelli di crescita e di marginalità del 2017". Sul fronte prodotti, infine, il brand toscano Lunadoro (acquisito nel 2016) produrrà un Vermentino di Toscana e un Chianti superiore. Mentre, grazie a una collaborazione con la cantina di Colle Belbo, Schenk produrrà nel 2018 il suo primo Barolo, con la linea Casali del Barone, in 70 mila bottiglie circa, comprendente anche Barbaresco e Barbera del Piemonte.

Per quanto riguarda le stime sul 2018, Simoni avverte: *"Sul 20% di prodotti da vecchie annate non ci saranno cambiamenti di prezzo, ma sui prodotti 2017 bisogna vedere l'impatto a scaffale, con aumenti previsti di oltre il 30% per il consumatore, soprattutto per i vini di Toscana e Sardegna. Potrebbe essere complicato mantenere i livelli di crescita e di marginalità del 2017".* Sul fronte prodotti, infine, il brand toscano Lunadoro (acquisito nel 2016) produrrà un Vermentino di Toscana e un Chianti superiore. Mentre, grazie a una collaborazione con la cantina di Colle Belbo, Schenk produrrà nel 2018 il suo primo Barolo, con la linea Casali del Barone, in 70 mila bottiglie circa, comprendente anche Barbaresco e Barbera del Piemonte.



Parusso



Uno stile di vita,
di vite di vino

La propensione per i gusti autentici e l'attitudine per le cose buone e genuine, sono alla base del nostro stile di vita.

Da una parte la Doc Sicilia, con le sue 7 denominazioni territoriali già in forza; dall'altra la Doc Etna, la cosiddetta Borgogna italiana, che preferisce camminare sulle proprie gambe. Due realtà in crescita alle prese con modifiche importanti ai disciplinari. Ecco le loro novità

Sicilia. Nuovo anno, nuovi obiettivi

▲ a cura di Andrea Gabbrielli

AL 31 DICEMBRE RISULTA CONFERMATA LA crescita del sistema delle denominazioni siciliane con 340.000 ettolitri imbottigliati. A fare la parte del leone, la Doc Sicilia con 221.000 ettolitri, +9,7% rispetto ai 201.000 del 2016. Si tratta di 29.5 milioni di bottiglie delle quali il 55% va all'estero. Le 7 Doc territoriali che già si presentano antepo- nendo la dizione Sicilia alla propria cioè Menfi, Cerasuolo, Vittoria, Contessa Entellina, Contea di Sclafani, Noto ed Etna, fanno un balzo in avanti segnando +21% (fonte: Consorzio Doc Sicilia). Pur non essendoci ancora i dati definitivi, le prime indiscrezioni sulla Doc Etna attesterebbe circa 25 mila ettolitri imbottigliati (+16%) rispetto ai 21.000 del 2016. Insomma, è un trend che vale per tutte le principali aree. Sullo sfondo una vendemmia 2017 assai avara in Sicilia che, secondo la stima di Assoenologi, sarebbe di 4.230.000 ettolitri

(-30%), mentre Ismea/Uiv con 3.900.000 ettolitri (-35,0%), si tengono più bassi.

IL PUNTO SULLA DOC SICILIA

Antonio Rallo (in foto), presidente del Consorzio Sicilia Doc, esprime soddisfazione per i risultati e parla dei numerosi fronti aperti: *"Stiamo lavorando su molti dossier, dalla promozione – la nostra benzina per l'export – che ci vedrà impegnati Usa e Germania, ma anche in Italia mentre siamo in attesa del bando regionale sui progetti di ricerca per la messa in sicurezza dei migliori biotipi dei vitigni siciliani, scoperti negli ultimi anni. Il nostro obiettivo di fondo"* continua *"è riuscire ad assicurare un giusto reddito ai nostri viticoltori e per farlo, bisogna vendere bene le nostre bottiglie, facendo emergere la complessità del nostro vino"*. >>





» Va in questa direzione la modifica del disciplinare recentemente approvata dall'assemblea dei soci della Doc Sicilia, che permetterà la produzione di vini bianchi secchi da vendemmia tardiva della tradizione "ossidativa" marsalese (da Catarratto, Grillo, Inzolia), che risultavano esclusi dalla Doc perché non rientravano nei parametri previsti dal disciplinare.

"Abbiamo accolto proposte che contribuiscono a valorizzare le diverse realtà che compongono il continente vinicolo siciliano" prosegue Rallo *"Essere inclusivi, promuovere e difendere il brand Sicilia... è un percorso che non conosce soste"*. Ora si attende il placet del Mipaaf. *"Siamo inoltre in attesa del bando regionale sulla ricerca: c'è la necessità di continuare il lavoro sui migliori biotipi selezionati durante lo studio sul patrimonio ampelografico siciliano, rendendoli fruibili alle aziende"* conclude.

ALCAMO, MENFI, VITTORIA E I RAPPORTI CON LA DOC REGIONALE

La voglia di Doc Sicilia c'è anche ad Alcamo, denominazione che ha avuto il suo momento di fulgore negli

anni Ottanta dello scorso secolo, grazie a Rapitalà - oggi parte del Giv - l'azienda tuttora più rappresentativa. Dice **Laurent de La Gatinais** *"Abbiamo delle oggettive difficoltà perché sia in Italia e tanto più all'estero, nessuno sa dove localizzare Alcamo. La possibilità di aggiungere Sicilia c'è, ma richiede una modifica del nostro disciplinare che dopo il 1999 non ha subito cambiamenti. Sarebbe un'opportunità da sfruttare, vediamo cosa sarà possibile fare"*. Attualmente la Doc Alcamo esprime circa 1,2 mln di bottiglie della quali il 50% in valore è marchiato Rapitalà, mentre la restante parte è suddivisa tra Rallo, Cusumano, Firriato, Cantine Paolini e Ivam.

Intanto a Menfi, **Giuseppe Bursi**, neopresidente delle Cantine Settesoli, ribadisce l'impegno dell'azienda nei confronti della Doc Sicilia *"È un discorso strategico su cui continueremo a puntare insieme alla Doc Menfi su cui insistono molti vigneti dei nostri associati. Bisogna partire dalla vigna per qualificare il nostro vino, ma anche venderlo al meglio, rendendo riconoscibile il territorio di provenienza"*.

Tra le ultime novità della Doc Sicilia, c'è l'accor- »



» do, appena firmato, con il Consorzio del Cerasuolo di Vittoria per esercitare i controlli dell'erga omnes sui vini della denominazione. *“La sinergia con il Consorzio Doc Sicilia”* dice il presidente del consorzio ragusano **Massimo Maggio** *“dimostra la lungimiranza dei nostri produttori: unire le forze, riuscire a fare economia di scala nei controlli di qualità, ottenere una maggiore incisività nella promozione del*

brand Sicilia e del territorio di Vittoria è un modello che potrebbe essere da esempio per altri”.

Nel 2017 il Cerasuolo di Vittoria Docg ha raggiunto una produzione di 870 mila bottiglie, mentre la Doc Vittoria ha chiuso il 2017 con 307 mila bottiglie. Numeri in crescita rispetto a quelli registrati nel 2016 di circa l'11%. »

FATTURATI 2016 PRIME DIECI CANTINE SICILIANE

AZIENDA

FATTURATO 2016 (IN MILIONI DI €)

CANTINE ERMES	52 MLN
CANTINE SETTESOLI	45,2 MLN
DUCA DI SALAPARUTA-FLORIO	36,6 MLN
COLOMBA BIANCA	31,6 MLN
CANTINE EUROPA	22,6 MLN
BARONE MONTALTO	18,9MLN
CONTE TASCA D'ALMERITA	18,6 MLN
CUSUMANO	16,8 MLN
DONNA FUGATA	16,6 MLN
PELLEGRINO CARLO	15,8 MLN

Fonte: professor Sebastiano Torcivia - Università di Palermo

»

» IL PARERE DI ASSOVINI SICILIA

"Per quanto riguarda Assovini, la Doc Sicilia si dimostra ogni anno di più come un cavallo su cui puntare" osserva il presidente **Alessio Planeta** e poi prosegue: "Per anni i nostri territori sono stata raccontati attraverso i brand aziendali, ora abbiamo bisogno di un brand territoriale forte e condiviso. Dobbiamo però riuscire a fermare la pericolosa emorragia di nostri vigneti verso le altre regioni". Per la prima volta, Assovini sta organizzando la presenza degli associati al Vintaly nel padiglione della Sicilia. "È uno sforzo organizzativo importante ma necessario" spiega Planeta "e ha l'obiettivo di assicurare sempre più servizi alle nostre aziende". Sempre in questa direzione, va la scelta di acquistare un locale di circa 300 metri quadrati, nell'area centrale di Palermo (una traversa di Corso Calatafimi). "La Casa del Vino siciliano diventerà la nostra sede" prosegue Planeta "ma ha l'ambizione di diventare un punto di riferimento e di incontro dell'intero vino siciliano, della stampa e delle guide, per le degustazioni, ecc. I lavori di sistemazione dovrebbero terminare tra circa 6 mesi. Inizialmente Assovini Sicilia era club di aziende omogenee poi si è allargata a tutte le realtà interessate al mercato e all'export. Ora, si è aperta una fase ulteriore in cui cerchiamo di aiutare tutti, anche le aziende meno strutturate in lista di attesa, ad entrare nell'associazione".

Intanto, fervono i lavori per Sicilia en Primeur 2018, che si svolgerà a Palermo, il prossimo 3-7 maggio. "Sarà un'edizione da ricordare" annuncia Alessio Planeta.

I 50 ANNI DELL'ETNA DOC

L'anniversario - la Doc è stata promulgata nel 1968 - sarà celebrato durante tutto il corso dell'anno, a partire dal Vintaly dove il Consorzio di tutela dei vini dell'Etna ha autonomamente organizzato la partecipazione di 43 aziende associate, ma l'evento clou si svolgerà in settembre a Catania, secondo quando ci anticipa il presidente **Giuseppe Mannino**. "Siamo in crescita (vedi dati) e a febbraio ci sarà un'assemblea dei soci - 113 aziende associate su 120 esistenti - sulle eventuali modifiche del disciplinare. Si tratta di vari aspetti, tra cui la possibilità di richiedere la Docg, di fare una Doc più ampia allargando a tutto il territorio del cono vulcanico, di rivedere alcuni parametri, la produzione di spumanti, i vitigni. Insomma, un progetto di ampio respiro con l'ambizione di governare una crescita indisciplinata del nostro vino".

Il Consorzio, che ha raggiunto una rappresentatività del 92,27%, ora ha la possibilità di esercitare l'erga omnes. Attualmente la denominazione conta su circa 750 ettari "ma già sappiamo che ci sono da aggiungere almeno altri 200 ettari in corso di assegnazione e di impianto". La produzione è di 3,5 milioni di bottiglie ottenute da rese per ettaro molto basse - circa 50 quintali - ed un valore del-

GLI ALTI E BASSI DELLE CANTINE SICILIANE

I bilanci economici 2016 delle 26 principali aziende imbottigliatrici siciliane (su 800 totali) hanno espresso un fatturato totale di 377,5 milioni rispetto ai 362,3 milioni del 2015. L'analisi, pubblicata da Cronache di Gusto, è stata effettuata dal professor Sebastiano Torcivia, coordinatore del master per manager vitivinicoli dell'Università di Palermo. In questo quadro, spiccano in modo particolare i risultati legati, più che altro, all'incremento dell'export, di Sibiliana Vini (+68,19%), Cantine Europa (+32,33%), Tenimenti Zabù (+16,94%), Cantine Ermes (+13,59%), Conte Tasca d'Almerita (+9,85%) e Donnafugata (+9,20%). Perdite più o meno marcate, invece, per il fatturato di Rapitalà-Giv (-1,2%), Settesoli (-6%), Paolini (-9,26%), Solsicano (-11,9%), Birgi (-39,69%).

le uve rosse che oscilla tra gli 80/100 euro/q.le (solo le bianche caricante sono quotate tra 160/180 euro/q.le) a fronte di costi di lavorazione del vigneto, molto elevati, circa 5.000 euro ettaro.

"Il rapporto con la Doc Sicilia va benissimo" ci tiene a precisare il presidente "magari qualcuno si aspettava che noi accettassimo di mettere Sicilia davanti ad Etna, ma non lo riteniamo necessario perché la nostra zona è molto conosciuta". In ballo, per alcuni, ci potrebbe essere la possibilità per l'Etna di diventare una sorta di "Borgogna mediterranea". Un percorso lungo, ma secondo Mannino "è un obiettivo raggiungibile anche perché accanto al tradizionale tessuto di piccole aziende (da 1.5/2 ettari) ci sono tutte le grandi aziende siciliane e molti giovani pienamente coinvolti. Far crescere l'area è interesse di tutti - non c'è nessuna rinuncia al brand aziendale - ma la Borgogna ha almeno 100 anni di esperienza in più".