



SEGUI LA TV DEL CORRIERE VINICOLO SU



Dopo il grande successo di pubblico dei primi mesi, prosegue l'avventura del nuovo spazio di web TV: con le ICV video news raccontiamo in modo diverso fatti e notizie che accadono dentro e attorno al nostro mondo. Continuate a seguire le nostre interviste e i video-racconti che completano l'informazione del Corriere Vinicolo con un format innovativo. Vi aspettiamo all'indirizzo [linkedin.com/company/corriere-vinicolo](https://www.linkedin.com/company/corriere-vinicolo) dove troverete tutti gli aggiornamenti sul settore vitivinicolo oltre alla preview scaricabile del numero in uscita.
BUONA LETTURA!



Organo d'informazione dell'Unione Italiana Vini

IL CORRIERE VINICOLO

...dal 1928

ASSOCIAZIONE PER LA TUTELA GENERALE DELLE ATTIVITÀ DEL CICLO ECONOMICO DEL SETTORE VITIVINICOLO

EDITRICE UNIONE ITALIANA VINI Sede: 20123 Milano, via San Vittore al Teatro 3, tel. 02 72 22 281, fax 02 86 62 26
Abbonamento per l'Italia: 120,00 euro (Iva assolta);
Una copia 5,00 euro, arretrati 6,00 euro - Area internet: www.corrierevinicolo.com

Registrazione Tribunale di Milano n. 1132 del 10/02/1949 Tariffa R.O.C.: Poste italiane spa, spedizione in abbonamento postale D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) art. 1, comma 1, DCB Milano
Stampa: Sigraf, Treviglio (Bergamo) - Associato all'Usipi, Unione Stampa Periodica Italiana.

I CONTI DEL PRIMO SEMESTRE 2023



Calano i volumi (-1.4%), ma soprattutto si sgonfiano i valori, segno che i mercati hanno finito di assorbire tutto a ogni costo. Drastico calo degli Usa, accentuato nel secondo quarto dell'anno, che precipita ai livelli del 2020. Pesanti difficoltà per spumanti e vini rossi, i bianchi galleggiano **DA PAG. 2**

Export italiano BRUTTO RISVEGLIO



ITALIA E COMPETITORS

Della serie "poteva andare peggio" **APAG. 3**

STATI UNITI

Il destocking e il rientro a una dimensione più normale **APAG. 5**



Spunti dall'evento UIV all'ultima edizione del Sana a Bologna

DEALCOLATI: INTERESSANTI PROSPETTIVE DI SVILUPPO



a pag. 12

cantine sostenibili

Dialogo con Ada Rosa Balzan, docente ed esperta di sostenibilità

BIO, SOSTENIBILE, ESG, GREEN: NECESSARIO FARE CHIAREZZA



a pag. 14

a pag. 10

PARLA IGOR BOCCARDO, AD DEL POLO VITIVINICOLO DI GENERALI



Leone Alato: con la storia scriviamo il nostro futuro

Venti milioni di fatturato (40% dall'export), mille ettari vitati, sei aziende e un progetto di crescita impegnativo: il ramo vitivinicolo di Generali, con oltre 170 anni di storia alle spalle, punta alla crescita qualitativa e dimensionale anche con nuove acquisizioni. Radicamento nel territorio ma anche un progetto di sostenibilità credibile e una rete distributiva che unisce Italia, Cina e Usa, gli asset strategici. Prossimo obiettivo, la conquista del mercato dei fine wine

COME CAMBIA IL MERCATO USA



I primi dati dello studio del Wine Market Council in collaborazione con NielsenIQ

SUI VINI SCATTA IL DOWNGRADE DEI CONSUMI

APAG. 8



Noi siamo già nel futuro... E tu?



Passione, tecnologia, innovazione...

www.nortan.it





**I CONTI
DEL PRIMO
SEMESTRE
2023**



Export italiano di vino
Variazioni annue per trimestri



EXPORT ITALIANO, BRUTTO RISVEGLIO

di CARLO FLAMINI - Osservatorio del Vino UIV

Calano i volumi (-1.4%), ma soprattutto si sgonfiano i valori, segno che i mercati hanno finito di assorbire tutto a ogni costo. Drastico calo degli Usa, accentuato nel secondo quarto dell'anno, che precipita ai livelli del 2020. Pesanti difficoltà per spumanti e vini rossi, i bianchi galleggiano

Il nostro Paese si presenta al giro di boa del 2023 con un po' di affanno: i conti del semestre virano al negativo sui volumi (-1.4%, a 10 milioni di ettolitri) e restano stazionari sulla parte valore (3,8 miliardi di euro), per prezzi medi che cominciano a rientrare dopo l'esperienza iperinflattiva che aveva accompagnato tutto il 2022 e l'inizio dell'anno, chiudendo il conto a un magro +1%.

A livello di tipologie, le peggiori performance lato volume sono appannaggio dei vini fermi confezionati (attorno a -5%), seguiti dagli spumanti (-4%), mentre per ora tengono i frizzanti (+4%) e gli sfusi, che portano a casa l'incremento mag-



OSSERVATORIO DEL VINO

Tutti i dati del settore su www.osservatoriodelvino.it/report

Pronti a raggiungere la nota perfetta?

Estratto Proteico di Lievito per la chiarifica

Soluzione ideale per esprimere al meglio il potenziale dei vini bianchi, rossi e rosati in modo naturale, non allergenico e vegano

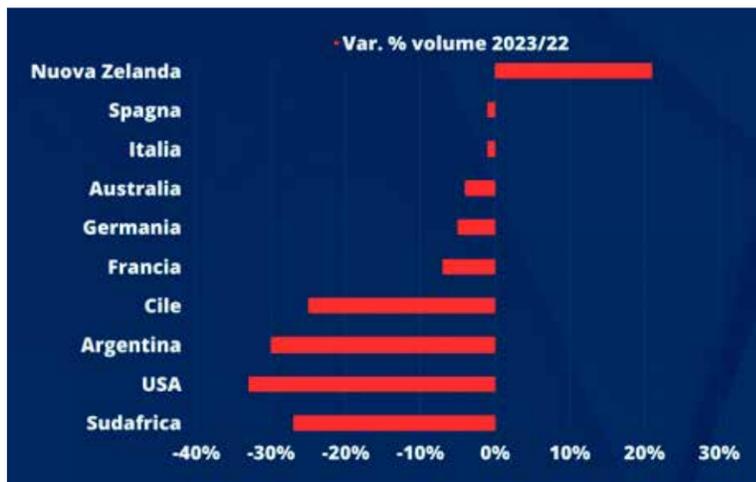


FINELY™





**Export italiano di vino
Gen-giu 2023**



**Export
principali
Paesi
Gen-giu 2023**

Una piccola nota di consolazione l'Italia la può trovare paragonando la propria semestrale con quella dei principali competitors. Ad eccezione della Nuova Zelanda, che viaggia ormai su un pianeta tutto suo, il -1,4% fatto registrare dalle nostre esportazioni sembra oro se confrontato con i segni meno a doppia cifra di Sudafrica (-27%), Usa (oltre -30%), Argentina, Cile, tra -25% e -30%. Anche la Francia rispetto al nostro Paese risulta meno performante, con un -7% volume generato in egual misura sia dalla parte spumantistica che da quella dei vini fermi confezionati.

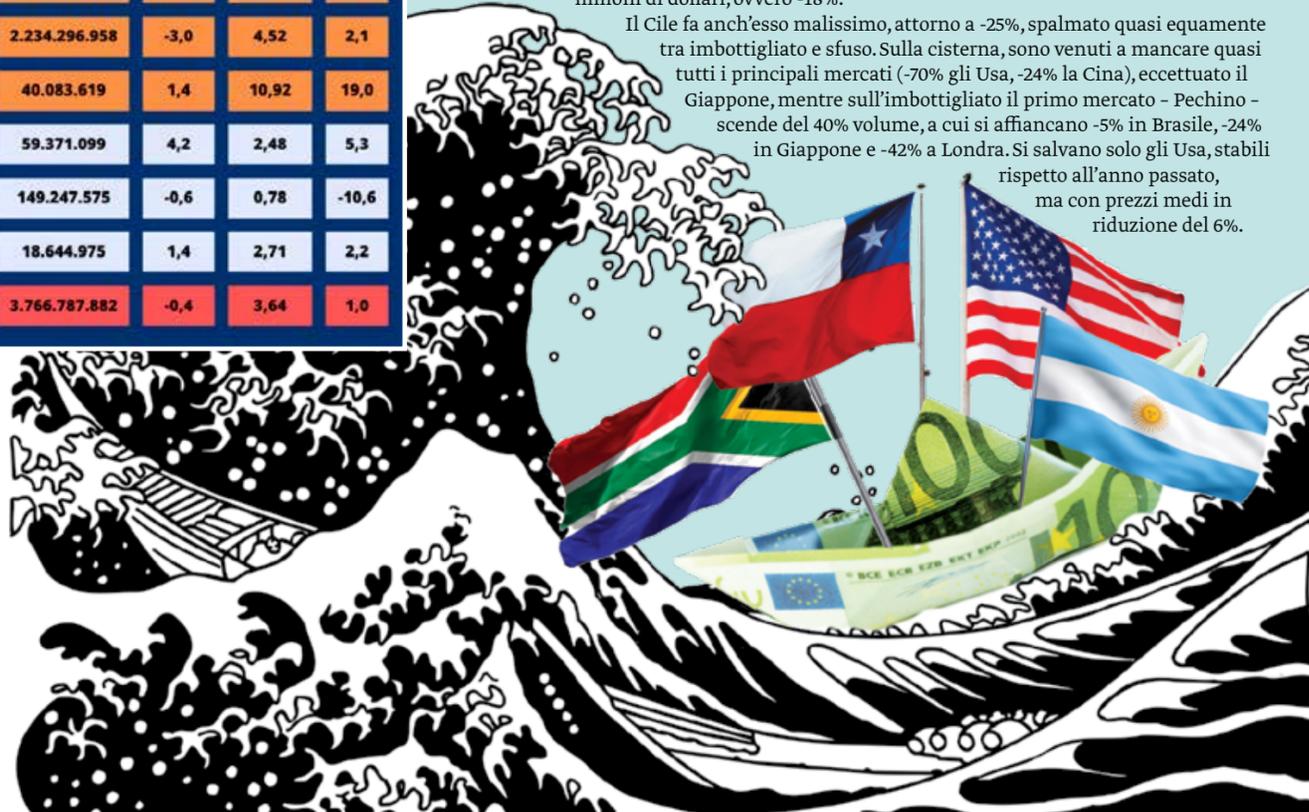
**Italia
e competitors
Della serie
"poteva
andare
peggio"**

Rimanendo sui francesi, le difficoltà maggiori si riscontrano - lato vini fermi - in Usa (-6%), UK (-9%), oltre a Canada, Giappone e Cina. Sul fronte Champagne, il peggiore mercato è quello statunitense, che chiude i conti a -27% (rispetto a un 2022 che viaggiava su cifre record), ma conti in rosso si registrano su quasi tutti i principali mercati: Germania -8%, UK e Belgio -10%, mentre si salvano Singapore e Giappone, con l'Italia (settima destinazione volume) a +1%. Per la Spagna - che viaggia in sintonia con l'Italia - si ritrovano segni meno in Usa (-8% i vini confezionati); Svizzera, Canada, Paesi Bassi e Messico, mentre compensano Germania, Francia e Belgio. In regressione anche i Cava sugli Usa, primo mercato (-4%), ma soprattutto il Belgio (-14%). Come per l'Italia, prezzi medi in forte raffreddamento (siamo attorno a +2%), con lo sfuso che pompa forte in Germania e lascia un po' di terreno in Francia. C'è da vedere se nel prosieguo dell'anno l'Italia incomincerà a drenare prodotto dalla Castilla per tamponare l'emorragia prevista per la prossima vendemmia.

Capitolo Nuovo mondo: lasciando da parte i neozelandesi, che ormai sono in perenne luna di miele con il mercato americano, gli australiani fanno meglio di tutti, chiudendo a -4% (ma sempre tenendo conto che manca il mercato cinese). Risultato generato da crescita dello sfuso (+8%, a -10% di prezzo medio) e riduzione dell'imbottigliato, a -22%, con -18% e -26% tra Usa e UK. Resta salda la piazza di Hong Kong, terza posizione valore, in ascesa valoriale e con prezzi medi a +40%. Sullo sfuso, stasi in UK, ma forti balzi in Usa e soprattutto Canada, che ha praticamente raddoppiato le forniture piazzandosi in terza posizione dietro gli Stati Uniti. I sudamericani vivono anni problematici, soprattutto l'Argentina, che chiude il semestre a -30%, generato dall'azzeramento del mercato americano lato sfuso (non compensato dal +14% del Regno Unito, ormai consolidatosi come prima piazza per le cisterne di Mendoza). Sul vino confezionato, Stati Uniti e UK a -30%, Canada a -16%, Paesi Bassi e Francia a -25%, che si aggiungono alla Cina. Resta in piedi il Brasile (solo -3%) e poco altro, per un totale valore di 303 milioni di dollari, ovvero -18%.

Il Cile fa anch'esso malissimo, attorno a -25%, spalmato quasi equamente tra imbottigliato e sfuso. Sulla cisterna, sono venuti a mancare quasi tutti i principali mercati (-70% gli Usa, -24% la Cina), eccettuato il Giappone, mentre sull'imbottigliato il primo mercato - Pechino - scende del 40% volume, a cui si affiancano -5% in Brasile, -24% in Giappone e -42% a Londra. Si salvano solo gli Usa, stabili rispetto all'anno passato, ma con prezzi medi in riduzione del 6%.

Tipologia	Litri	Var. %	Euro	Var. %	Euro/litro	Var. %
Spumanti	228.305.326	-3,9	1.009.439.796	3,3	4,42	7,5
Bottiglia < 2 litri	584.258.912	-4,1	2.530.084.437	-1,9	4,33	2,2
- Frizzanti	82.703.146	4,2	231.558.931	11,7	2,80	7,2
- Vini fermi	494.622.038	-5,0	2.234.296.958	-3,0	4,52	2,1
- Passiti e liquorosi	3.671.692	-14,8	40.083.619	1,4	10,92	19,0
2-10 litri	23.975.802	-1,0	59.371.099	4,2	2,48	5,3
Sfusi	191.626.920	11,2	149.247.575	-0,6	0,78	-10,6
Mosti	6.879.188	-0,8	18.644.975	1,4	2,71	2,2
Totale	1.035.046.148	-1,4	3.766.787.882	-0,4	3,64	1,0



giore (+11%), a fronte di una riduzione media dei listini attorno all'11%. Con i volumi che calano e i prezzi che rientrano, anche la colonna valori incomincia ad assottigliarsi (spumanti +3%), se non ad andare in negativo (vini fermi -3%, sfusi -1%), mentre restano positivi solo i frizzanti, che portano a casa un +12%.

Il secondo quadrimestre - per la totalità del vino italiano - porta per la prima volta dal 2021 i valori in negativo (-4% rispetto all'omologo quarto del 2022), mentre sul lato volumi si confermano i livelli medi degli ultimi trimestri del 2022, attorno a -3%, di fatto spegnendo quella timida ripresa (equivalente a 0%) del primo quarto di quest'anno. ➔

Bourrassé

Creatore di soluzioni di tappatura di sughero

B.P. 23 - Route de Lacomian
40230 TOSSE (FRANCE)

Tel: 05 58 49 99 20
france@bourrassé.com

Tel: 00 33 558 499 926
export@bourrassé.com

BOURRASSE.COM

CRUBI CRISTAL
by Bourrassé

**ASSENZA DI GUSTI
ASSICURATA PER OGNI
SINGOLO TAPPO**

+96%
DI SUGHERO NATURALE
DEAROMATIZZATO
CO₂ SUPERCRITICA

Crediti foto: Resistaud - AdobeStock (n.2010) / Photocrea Beaharek



Export spumanti Gen-giu 2023

Tipologia	Litri	Var. %	Euro	Var. %	Euro/litro	Var. %
Champagne (riexport)	508.019	54,2	12.604.372	35,3	24,81	-12,2
Cava (riexport)	414.401	-5,1	2.009.734	17,2	4,85	23,5
Prosecco	166.056.020	-5,7	756.394.905	3,4	4,56	9,7
Asti	17.684.861	5,3	66.824.120	8,2	3,78	2,8
Dop	6.987.152	-4,2	48.059.419	-6,6	6,88	-2,5
Igp	2.552.255	-18,1	7.956.824	-28,0	3,12	-12,1
Varietali	6.455.107	10,6	21.301.321	11,6	3,30	0,9
Comuni	27.647.511	-0,5	94.289.101	2,7	3,41	3,2
Totale spumanti	228.305.326	-3,9	1.009.439.796	3,3	4,42	7,5



Spumanti

Venendo al dettaglio delle tipologie, per la spumantistica il trend regressivo è ormai consolidato dal giugno 2022, con erosione sia sulla parte volumica (entrata in fase negativa dal quarto trimestre 2022 e aprile-giugno 2023 che chiude a -5%), sia su

quella valoriale, planata a zero a giugno dopo aver sceso letteralmente le scale a gruppi di quattro per cinque trimestri di fila. Il risultato cumulato da gennaio è dovuto sostanzialmente al Prosecco, che fa -6% volumico e +3% valoriale. Prosecco che negli Usa oggi mostra i problemi

più grossi: se a marzo i conti erano ancora - seppur moderatamente - positivi (+1.5%), nel secondo quarto le esportazioni sono crollate: -28%, con il totale annuo da gennaio che piomba a -15%, e valori che - zavorrati da un prezzo medio spinto a +10% - scendono del 6%. Anco-

ra negativa la performance nel Regno Unito (-13%), anche se in via di progressivo miglioramento, con deterioramento anche delle triangolazioni verso il Belgio (-8%). Tiene il mercato tedesco (+3%), mentre continua a viaggiare forte la Francia, a +14% volumico e +28% in ter-

mini di giro d'affari. In ripresa anche le spedizioni dirette verso la Russia, mentre all'appello mancano i volumi di Svizzera, Canada e Svezia, compensati dai forti aumenti registrati nell'Europa continentale, come Polonia, Austria e Repubblica Ceca.

Vini fermi o frizzanti
Macchine imbottigliatrici progettate sulle vostre esigenze.



- ✓ Custom-made
- ✓ Soluzioni avanzate di cambio formato
- ✓ Innovazione tecnica
- ✓ Tecnologia brevettata anti ossidazione

Qualità senza compromessi

Bormanus è prodotto da SVS Sandri s.r.l. azienda con più di 30 Anni di esperienza nella produzione di componentistica per il settore alimentare.

BORMANUS
filling systems

SVS Sandri s.r.l. | Via Lago di Levico, 3 | 36015 Schio (VI) ITALY
T +39 0445576442 | E info@bormanus.com

Export spumanti Variazioni annue per trimestri



Export Prosecco Gen-giu 2023

Paese	Litri	Var. %	Euro	Var. %	Euro/litro	Var. %
Stati Uniti	44.719.166	-15,1	213.265.979	-6,3	4,77	10,4
Regno Unito	37.184.585	-12,6	154.336.617	-3,0	4,15	11,0
Francia	12.780.519	13,5	54.176.319	27,8	4,24	12,6
Germania	9.065.399	2,7	41.744.226	11,1	4,60	8,2
Belgio	8.221.662	-8,2	33.976.891	5,6	4,13	15,0
Svizzera	5.000.297	-3,8	26.459.513	6,2	5,29	10,4
Polonia	4.937.297	9,8	21.226.653	22,6	4,30	11,6
Canada	3.731.080	-10,7	20.165.498	-10,9	5,40	-0,2
Svezia	4.382.183	-9,8	19.786.069	-2,9	4,52	7,7
Russia	4.146.089	56,9	17.986.106	74,6	4,34	11,3
Austria	3.698.165	13,6	17.567.076	11,3	4,75	-2,0
Totale	166.056.020	-5,7	756.394.905	3,4	4,56	9,7



Export vini fermi
Variazioni annue per trimestri



Export vini fermi Gen-giu 2023

Tipologia	Litri	Var. %	Euro	Var. %	Euro/litro	Var. %
Bianchi Dop	144.974.192	-4,9	576.540.133	-0,5	3,98	4,6
Rossi Dop	126.179.001	-9,8	891.411.017	-4,0	7,06	6,4
Totale Dop	271.153.193	-7,2	1.467.951.150	-2,7	5,41	4,9
Bianchi Igp	66.492.907	2,0	189.731.215	5,4	2,85	3,4
Rossi Igp	110.118.248	-7,6	466.925.085	-8,3	4,24	-0,7
Totale Igp	176.611.155	-4,2	656.656.300	-4,7	3,72	-0,5
Bianchi varietali	7.800.215	45,3	9.356.576	8,8	1,20	-25,1
Rossi varietali	5.194.841	-4,6	17.122.134	-3,6	3,30	1,1
Totale varietali	12.995.056	20,2	26.478.710	0,5	2,04	-16,4
Bianchi comuni	13.923.905	13,7	23.624.808	15,0	1,70	1,1
Rossi comuni	19.938.729	-4,4	59.585.990	-0,7	2,99	3,9
Totale comuni	33.862.634	2,3	83.210.798	3,3	2,46	1,0
Totale vini fermi	494.622.038	-5,0	2.234.296.958	-3,0	4,52	2,1

Vini fermi

Gli altri "convalescenti" sono i vini fermi confezionati, scesi anch'essi non solo a volume, ma anche sulla parte valore (-3%), con prezzi medi sgonfiatisi progressivamente e planati a un modesto +2%. L'andamento per trimestri fotografa una prolungata sofferenza iniziata dalla metà dell'anno scorso, quando si è scesi in terreno negativo, terreno in cui ci si è impantanati fino a oggi (aprile-giugno -5%). Il secondo quarto di quest'anno regala il segno meno anche ai valori (-6%): l'ultima volta che si era andati sotto lo zero è sotto nel primo trimestre del 2021.

C'è ovviamente chi sta meglio e chi sta peggio: partiamo da questi ultimi, ovvero i vini rossi, che segnano un pesante -9% sulla colonna volume, generato da Germania (-11%), Usa (-15%), Svizzera (-5%), Canada (-18%), Giappone (-16%), Danimarca (-28%) e Svezia (-8%). Tra i big positivi solo UK e Paesi Bassi, ma stiamo parlando di un modesto +2%, e la Francia, che fa +11%.

Per i bianchi, il calo volumico è frazionale (-0.9%), ma anche qui va segnalata la regressione del primo mercato e del secondo mercato, gli Usa (-6%) e la Germania (-2%), compensata dal robusto +8% del Regno Unito, la forte ripresa della Russia e la solita Francia.

A livello di categorie, i più stanchi sono i rossi Dop (-10% volume e -4% valore), con forti difficoltà per i piemontesi (-5%), i toscani (-16%, di cui -21% in Usa) e i veneti (-17%, di cui -33% in Canada e -27% in Germania). I bianchi a denominazione stanno a -5%, con valori stabili, ma anche qui si segnalano forti difficoltà per quelli veneti (Usa e UK -14%, Germania -12%, per un totale di -8%). Sulla parte Igp, rossi a -8% mentre i bianchi vedono una timida crescita (+2%), che si fa via via più robusta per varietali e comuni.

In generale, a livello di Paesi, nella classifica dei grandi mercati di destinazione, i pochi segni positivi sono dati solo da UK (+6%) e Francia (+19%), mentre gli Usa chiudono a -10% volumico e -6% valore, dato da prezzi medi planati a +4%. Negative anche la Germania (-7%) e la Svizzera (-3%), mentre tra i big le maggiori preoccupazioni sono date da Canada (-17%) e Danimarca (-26%).



Export vini fermi Dop Gen-giu 2023 Variazione volume

Paese	Bianchi Veneto	Bianchi Sicilia	Rossi Sicilia	Rossi Piemonte	Rossi Toscana	Rossi Veneto
Francia	32,4	29,6	8,9	14,5	5,1	-8,1
Paesi Bassi	-7,3	-25,6	-21,0	-3,8	-13,9	-16,8
Germania	-11,8	29,1	-5,2	-8,0	-24,0	-26,8
UK	-13,5	-57,8	-0,6	4,4	-4,1	7,9
Danimarca	-22,9	1,1	15,9	-14,0	-12,5	-41,2
Norvegia	-26,0	-11,7	28,2	-18,2	14,6	-21,7
Svezia	4,9	-13,6	19,4	4,3	-32,3	-10,3
Svizzera	4,8	28,4	37,6	11,1	-6,4	9,4
Usa	-13,7	-26,9	-4,0	-3,6	-20,5	-21,0
Canada	-22,5	19,2	-23,9	-17,3	-24,6	-33,2
Giappone	-29,2	-13,5	-33,9	-1,4	5,3	-8,9
Totale	-8,4	0,9	-6,7	-4,6	-15,4	-16,8

Export vini fermi per colore Gen-giu 2023

Bianchi	Litri	Var. %	Rossi	Litri	Var. %
Usa	64.582.888	-6,1	Germania	58.692.757	-10,8
Germania	43.186.033	-1,7	Usa	37.387.276	-15,4
UK	41.694.864	7,5	UK	22.421.476	2,6
Paesi Bassi	12.270.928	-3,8	Svizzera	15.768.203	-4,6
Canada	11.331.351	-15,3	Canada	14.549.316	-18,4
Russia	7.118.054	82,4	Paesi Bassi	12.552.087	2,1
Belgio	6.987.215	-12,9	Giappone	9.407.479	-15,9
Giappone	4.288.948	-6,4	Danimarca	8.960.481	-27,7
Svizzera	3.969.804	3,6	Francia	8.856.215	10,9
Francia	3.896.957	41,9	Svezia	8.716.547	-8,3
Austria	3.110.096	-6,6	Belgio	8.547.186	-17,6
Totale	233.191.219	-0,9	Totale	261.430.819	-8,4

TRIBUNALE DI ASTI - FALLIMENTO N. 11/2022

SI RENDE NOTO CHE È STATA DISPOSTA UNA PROCEDURA COMPETITIVA PER LA VENDITA DEI BENI MOBILI PER PRODUZIONE E IMBOTTIGLIAMENTO VINI COSTITUITI DA:

• LOTTO UNICO

Linee imbottigliamento, materiali per imballaggio, bottiglie in vetro e bric, materiali per analisi di laboratorio e su linee imbottigliamento, filtri, pompe e dosatore, carrelli elevatori e transpallets, serbatoi, materiali da officina, caldaie e compressori, linee pastorizzazione, linea completa imbottigliamento e confezionamento brick e bottiglie, vini confezionati, mobili e attrezzature da ufficio come dettagliatamente descritti nella perizia dell'enologo Gianfranco Cordero agli atti a cui si rinvia.

Preso atto dell'esistenza di un'offerta di acquisto del predetto lotto al prezzo di € 150.000,00 oltre iva, si invita a formulare offerte migliorative ad un prezzo base non inferiore a: **prezzo base: € 153.000,00 oltre iva**
Aumento minimo: € 3.000,00
Presentazione offerte assistite da cauzione pari al 10% del prezzo offerto presso lo studio del curatore dr. Sibona Giovanni M. in Alba (Cuneo) Via Macrino 4 **entro le ore 11,00 del 25 ottobre 2023** con le modalità indicate nell'avviso di vendita.

Esame offerte ed eventuale gara informale tra i partecipanti il giorno **25 ottobre 2023 alle ore 12,00** presso lo studio del curatore. Versamento saldo prezzo entro 90 giorni. Per ogni informazione si rinvia all'avviso di vendita nonché alla perizia estimativa pubblicati sul sito internet www.astegiudiziarie.it, che potranno essere altresì richiesti al curatore Tel. 0173441838, e-mail: michesisibona@studiosibona.it unitamente ad ogni altra notizia utile o richiesta di visionare i beni.



USA

Il destocking e il rientro a una dimensione più normale

In un panorama generale che racconta di un semestre chiuso in passivo (-1,4% volume), quello che incomincia a essere il vero problema per le cantine italiane è il loro principale mercato: gli Stati Uniti si sono completamente inchiodati, anzi, a giugno gli indicatori sono negativi sia per quanto riguarda gli spumanti (-17% volume), sia per quel che concerne i vini fermi, che indietreggiano a volume del 10%, con picchi di -15% per i rossi, contro un -6% dei bianchi. Il dato di giugno per i vini fermi riporta il volume ai livelli del 2020 e - guardando ancora più indietro - sulla soglia del milione di ettolitri, su cui si stazionava oltre dieci anni fa.



Non va meglio come detto per gli spumanti, e in particolare per il Prosecco, che rappresenta l'88% delle bollicine italiane spedite sul mercato. Il re però è quello oggi con i problemi più grossi: se a marzo i conti erano ancora - seppur moderatamente - positivi (+1.5%), nel secondo quarto le esportazioni sono crollate: -28%, con il totale an-

nuo da gennaio che piomba a -15%, e valori che - zavorrati da un prezzo medio spinto a +10% - scendono del 6%.

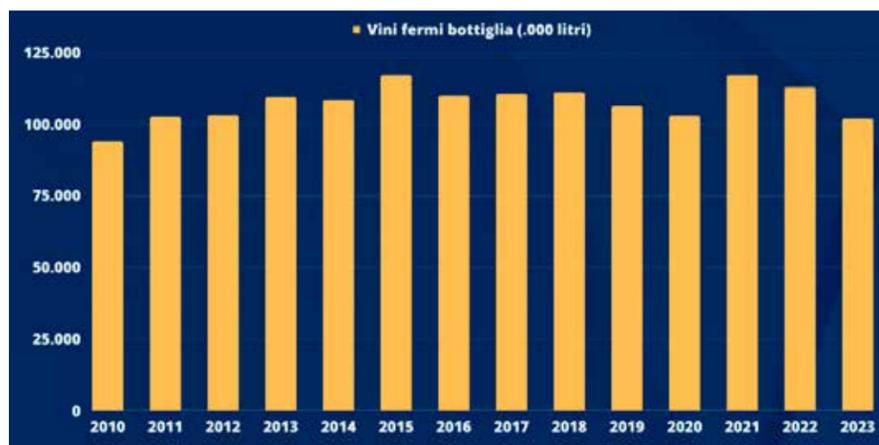
A inizio anno - per motivare i cali che avevano sorpreso un po' tutti - si era parlato di destocking, ovvero smaltimento di voluminose scorte fatte dagli importatori sull'onda dell'entusiasmo registrato nel corso di

tutto il 2022. Ma ormai siamo a metà del 2023, e quelli partiti a giugno sono vini che arriveranno a destinazione - sul mercato - fra qualche mese, difficile pensare che si tratti ancora di smaltimento scorte. Piuttosto, c'è da pensare che il mercato stia entrando in una fase di riflessione, che coinvolge non solo l'Italia: eccettuati i neozel-

landesi, che presidiano la parte premium dello scaffale e che sono cresciuti ancora nel semestre (anche a valore, +30%), vistosi cali si registrano per tutti i principali fornitori. Dall'Australia (-18% sul segmento confezionato, "spiegato" anche da una crescita dell'11% sugli sfusi) ai sudamericani (Argentina -28% il confezionato e addirittura



Export italiano verso Usa Gen-giu





Digitalizzare, automatizzare, integrare.

La nostra ricetta per l'efficienza è 4.0.

Astro. Qualità del servizio made in Industria 4.0.



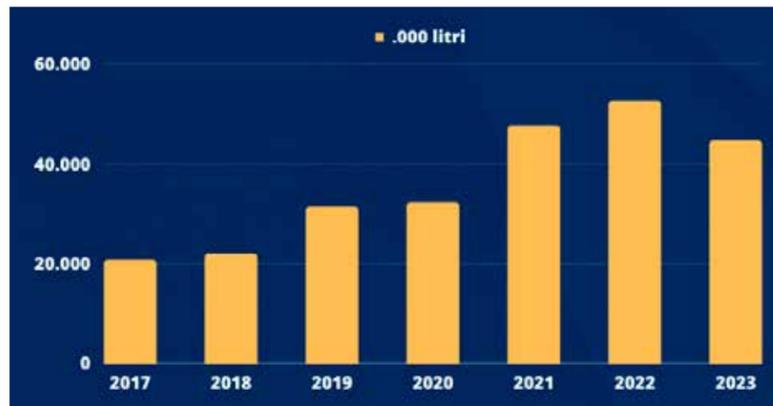
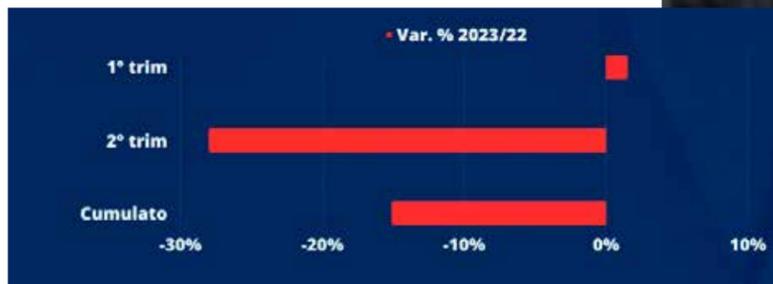
CLOSING TECHNOLOGIES

astrogroup.it

Automazione e integrazione dei flussi produttivi sono i dogmi fondamentali di Industria 4.0 che abbiamo adottato per offrire ai nostri clienti un livello di servizio di assoluta eccellenza. Abbiamo investito in software gestionali e in macchinari interconnessi per monitorare e analizzare in tempo reale le catene di approvvigionamento e gli output di produzione e logistici, trasformando il nostro stabilimento di Baldichieri d'Asti in una vera "smart factory". Tutto questo non per un amore fine a sé stesso per la tecnologia ma per innalzare ai più alti livelli la vera essenza del servizio: difettosità zero, precisione e rispetto assoluti dei tempi di consegna.



Export Prosecco verso gli Usa Gen-giu



tura -90% sullo sfuso, Cile -70% sullo sfuso, accompagnato da -1% sui confezionati), per finire con gli spagnoli, in regressione sia sui vini fermi (-8%) che sugli spumanti (-4%), i tedeschi, sotto dell'11%, e i sudafricani (-2%). Anche la Francia dimostra un andamento non brillantissimo: a volume, i cali sono maggiori sulla spumantistica (-27% rispetto al -6% dei vini fermi), mentre i prezzi medi stanno registrando incrementi piuttosto consistenti: +29% per Champa-

gne e +15% gli still wines, che comunque a differenza delle bollicine riescono a mantenere il saldo della bilancia a valore in positivo (+8%). Un conto - quello valoriale - che sta invece mancando totalmente alle etichette italiane: il complesso dei vini fermi è in passivo del 6% (580 milioni di euro), equamente distribuito tra bianchi e rossi, questi ultimi penalizzati da strappi sul prezzo troppo forti (+11%). Lo spumante perde quasi il 9% in

termini monetari, anch'esso gravato da aumenti di prezzo ormai indigesti (+10%), con il Prosecco che lascia 15 punti percentuali in termini di volume e 6% sul fatturato. Gli unici per ora ad avere un trend favorevole sono i frizzanti (quindi soprattutto Lambrusco), per i quali gli Usa rappresentano la seconda piazza a valore: nel semestre, volumi a +10% e valori a +11%, con prezzi medi tenuti forzatamente freddi (+1%).

IL CORRIERE VINICOLO

Associato all'Unione Stampa Periodica Italiana

DIRETTORE EDITORIALE
PAOLO CASTELLETTI

DIRETTORE RESPONSABILE
GIULIO SOMMA g.somma@uiv.it

REDAZIONE
ANNA VOLONTERIO a.volonterio@uiv.it
CARLO FLAMINI (Curatore pagine
Osservatorio del Vino) c.flamini@uiv.it

HANNO COLLABORATO
Giusy Pascucci

GRAFICA
ALESSANDRA BACIGALUPI, ALESSANDRA FARINA

SEGRETERIA DI REDAZIONE
tel. 02 7222 281, corrierevinicolo@uiv.it

PROMOZIONE & SVILUPPO
LAURA LONGONI (desk), tel. 02 72 22 28 41, l.longoni@uiv.it

GIORGIO GORIA, cell. 346 7867907, g.goria@uiv.it
GIORDANO CHIESA, cell. 335 1817327, g.chiesa@uiv.it
Grafica pubblicitaria: grafica.editoria01@uiv.it

ABBONAMENTI
VALERIA VALENTINI, tel. 02 72 22 28 48
abbonamenti@corrierevinicolo.com



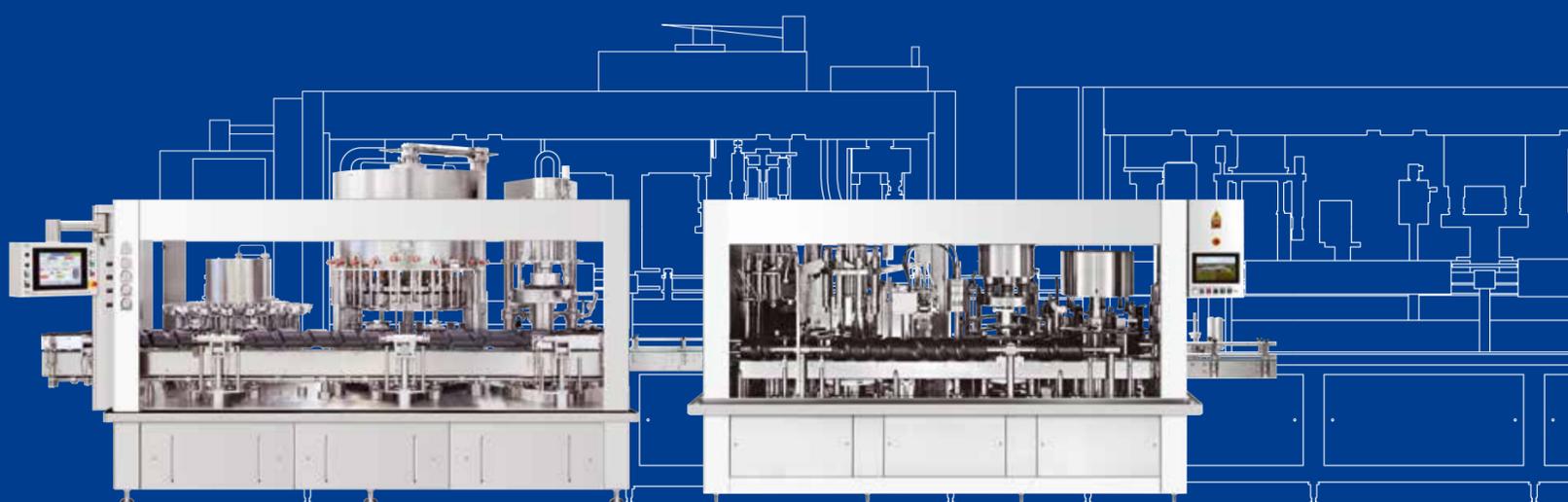
Il titolare del trattamento dei dati e responsabile del rispetto del reg. 679/UE è Unione Italiana Vini Servizi soc. coop. Sede legale: via San Vittore al Teatro, 3, 20123 Milano, a cui ci si può rivolgere per i diritti previsti dal REGOLAMENTO UE 2016/679 sulla protezione dei dati. Per ogni chiarimento scrivi a privacy@uiv.it. Informativa completa sul sito <https://www.unioneitalianavini.it/privacy-policy/>

Qualità

la progettiamo, la costruiamo,
la imbottigliamo

E la coltiviamo dal 1946, con la stessa passione e l'instancabile spirito d'innovazione con cui costruiamo ogni singolo pezzo. È la stessa qualità che inizia in vigna e finisce in bottiglia, perché Gai nasce e cresce a fianco delle più importanti realtà vitivinicole mondiali, garantendo un supporto costante grazie agli oltre 100 rivenditori e centri assistenza.

Da oltre 75 anni condividiamo con voi la ricerca della qualità.



MACCHINE IMBOTTIGLIATRICI DA 1.000 A 20.000 B/H
frazione Cappelli 33/b - 12040 Ceresole d'Alba (Cn) Italia
tel. +39 0172 574416 gai@gai1946.com - www.gai1946.com

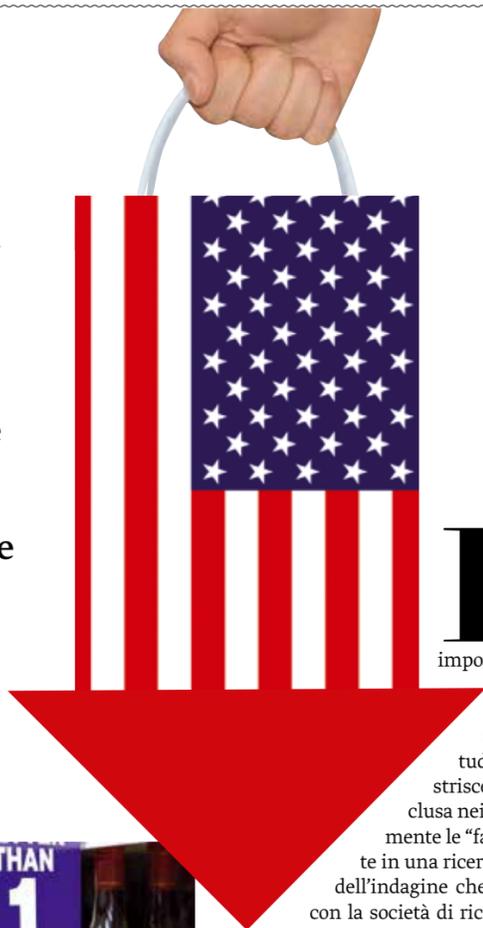
GAI

COME CAMBIA
IL MERCATO USA

Dopo aver pubblicato sul numero 29-2023 un primo focus dal titolo "Vendite dirette: negli Usa sorpasso dei wine club sulle tasting-room", proseguiamo l'approfondimento del business vitivinicolo negli Stati Uniti con una serie di articoli dedicati alle ultime novità, le analisi di mercato e le tendenze in crescita (o in calo) nel più grande mercato del mondo per il vino.

I PRIMI DATI DELLO STUDIO DEL WINE MARKET COUNCIL IN COLLABORAZIONE CON NIELSEN IQ

Negli Usa, l'incertezza economica sta dando vita a una concreta tendenza al ribasso, dalla diminuzione della spesa per la singola bottiglia fino alla sostituzione del vino con bevande meno costose. Tra fine ottobre e inizio novembre arriveranno i dati relativi alla seconda fase dell'indagine, con i dettagli delle motivazioni alla base dei comportamenti dei consumatori



Il referto poco rassicurante sullo stato di salute del vino in Usa, dove il consumo non si concilia, in questa fase, con i processi di ricomposizione della spesa imposti dal caro-vita, ha alzato le antenne del Wine Market Council (Wmc), think-tank specializzato nelle analisi sui comportamenti e le attitudini dei consumatori di vino a stelle e strisce. Secondo lo studio, di cui è stata conclusa nei giorni scorsi la prima wave (tecnicamente le "fasi" che si susseguono temporalmente in una ricerca di mercato con obiettivi e disegno dell'indagine che rimangono fissi) in collaborazione con la società di ricerche di mercato NielsenIQ, sarebbe in atto in questi mesi un processo di downgrade dei consumi, con un conseguente spostamento, quasi sistematico, verso le referenze meno costose. Un effetto a catena che avrebbe indotto i consumatori, ciascuno per le proprie categorie di riferimento, a ridurre sensibilmente, fino a dimezzarle, le fasce target di prezzo. Di fatto - spiegano gli esperti di NielsenIQ - chi acquistava bottiglie da 20 dollari e oltre si è gradualmente spostato verso referenze sotto questa soglia e fino ai 10 dollari. Di pari passo sono scesi sotto i 10 dollari i consumatori che fino a qualche mese fa puntavano invece a bottiglie più costose, seppure al di sotto dei 20 dollari. Evidenze che confermano la necessità di un cambio di strategia nell'off-premise (Grande distribuzione e piccole superfici), con interventi di contrasto o mitigazione alle richieste di aumenti provenienti dalle fasi a monte del retail.

Chi sono i consumatori più colpiti. Dallo spaccato demografico dei consumatori di vino emergono, oltre Atlantico, atteggiamenti diversi in funzione delle variabili anagrafiche ed economiche considerate, in primis l'età, con i casi di abbandono di acquisti regolari di vino (più di 6 volte l'anno) più frequenti nella classe da 35 e 44 anni e nei cluster con reddito compreso tra 40 e 70 mila dollari. Tassi analoghi di abbandono non si osservano invece in altre fasce

di età né di reddito, con uno zoccolo duro rappresentato dai consumatori più anziani e con redditi elevati i cui acquisti restano, in generale, ancorati alle bottiglie da 20 dollari in su.

I concorrenti del vino. Si registrano anche frequenti fenomeni di sostituzione tra le diverse categorie di bevande alcoliche, spesso a favore di birre artigianali, ready to drink (Rdt) e liquori. A pagarne le spese sono soprattutto i vini da tavola, caratteristici per lo più di un consumo domestico, categorie che già in passato avevano perso terreno specialmente nel rapporto diretto con le birre. Gli hard seltzer, categorizzati tra le birre ma di fatto bevande alcoliche aromatizzate per lo più a base di malto, stanno perdendo terreno, con benefici in questo caso anche per i vini, di cui i consumatori americani apprezzano soprattutto la trasparenza.

Le richieste del mercato. La richiesta di autenticità e di conoscenza sul mercato delle bevande alcoliche non è un fenomeno nuovo in Usa. Sembra coinvolgere, peraltro, un numero crescente di consumatori, soprattutto tra le fasce più giovani, interessati alla conoscenza degli ingredienti, degli apporti calorici e dei metodi di coltivazione e di produzione e in generale più attenti al tema della sostenibilità. A questi stimoli le aziende vinicole - stando agli esperti del Wmc - dovrebbero reagire con un'offerta più innovativa e soprattutto distintiva rispetto alle referenze mass market. Una sfida non semplice che richiede flessibilità e investimenti, oltre a una più accurata comunicazione dei brand.

I prossimi step. La prima fase dell'indagine ha coinvolto un campione rappresentativo di consumatori di vino statunitensi costituito da 100mila individui. La seconda wave, che si concluderà entro il prossimo ottobre, prevede invece un sondaggio su un campione di oltre mille consumatori, impostato su un questionario più articolato utile a raccogliere elementi di maggiore dettaglio e ad approfondire le motivazioni alla base delle scelte, gli aspetti comportamentali e le variabili che potrebbero condizionare gli acquisti futuri, nell'ottica di una migliore comprensione dei possibili sviluppi del mercato e di una stima sulla probabilità di un'ulteriore riduzione dei consumi di vino. (p.f.)

Easy tech
CERTIFIED BY ENARTIS

NUOVA STRATEGIA EASYTECH

Nutrienti e lieviti a inoculo diretto

EASYTECH è una selezione di lieviti e attivanti di fermentazione messa a punto per semplificare le operazioni di cantina e ridurre la manodopera, il consumo di acqua e di energia elettrica.

I ceppi di lievito che fanno parte della strategia EASYTECH sono stati selezionati per le loro caratteristiche intrinseche che li rendono adatti all'inoculo diretto senza bisogno della reidratazione, garantendo comunque un'ottimale prestazione fermentativa.

La famiglia EASYTECH include anche nutrienti in formato granulare, facili da sciogliere direttamente nel mosto, meno polverosi e più sicuri da usare.

enartis

Inspiring innovation.





OMNIA TECHNOLOGIES LANCIA SM@RTLINE

Semplice da installare e da utilizzare, eco friendly, efficiente e affidabile: sono le caratteristiche principali di Sm@rtline, la prima linea completa chiavi in mano sviluppata dal team di R&S di Omnia Technologies, ideata per unire in un unico setup il meglio delle tecnologie attualmente a disposizione per il bottling & packaging del mondo vino.

Nata per soddisfare le esigenze delle cantine di piccole e medie dimensioni, Sm@rtline è una linea composta da moduli interconnessi, pensati per realizzare tutte le fasi di imbottigliamento e confezionamento, a partire dalla depallettizzazione delle bottiglie in entrata, fino al packaging finale.

GLI ELEMENTI CHE COMPONGONO SM@RTLINE

Sm@rtline, una soluzione flessibile costituita da moduli interconnessi:

- **Sm@rtdepal**, un depallettizzatore capace di cambiare formato rapidamente.
- **Sm@rtblock**, un sistema per l'imbottigliamento per vino che si compone di una sciacquatrice, una riempitrice e un sistema di tappatura sia per tappi in sughero che per tappi a vite in alluminio.
- **Sm@rtcapsuler**, la capsulatrice che distribuisce automaticamente le capsule sul collo delle bottiglie, rulla le capsule in polilaminato o termoretrae le capsule in PVC.
- **Sm@rtlabeller**, costituita da varie unità per la perfetta etichettatura delle bottiglie in uscita dalla capsulatrice.
- **Sm@rtpacker**, il monoblocco automatico per la formatura del cartone, il prelievo e l'inserimento delle bottiglie nello stesso e la chiusura della confezione. Sm@rtpacker è la sintesi tecnologica delle funzioni del fine linea.
- **Sm@rtpal**, unità progettata per la realizzazione di soluzioni flessibili di pallettizzazione automatica, completa la **Sm@rtline**.



Sm@rtcaps di Bertolaso



BERTOLASO E OMNIA TECHNOLOGIES: COMPETENZA, SERVIZIO E INNOVAZIONE

“Sm@rtline si pone come un'assoluta novità nel mercato e nel panorama del bottling&packaging, dove ha l'ambizione di diventare il riferimento per tutte le cantine che vogliono dotarsi di un impianto completo, facile da usare e all'avanguardia sia in termini di innovazione che in termini di efficienza ed efficacia” sottolinea Luca Carassi, Direttore Commerciale di Bertolaso e della Divisione Bottling&Packaging di Omnia Technologies.

“La combinazione tra l'esperienza, il know-how e l'eredità ultracentenaria di Bertolaso si unisce in modo sinergico all'interno del progetto creato da Omnia Technologies. Il risultato è un'offerta ampia e segmentata, che fa di automazione, servizio e attenzione alla sostenibilità i propri punti di forza”.

Sm@rtblock di Bertolaso

AUTOMAZIONE E DIGITALIZZAZIONE, ALLA BASE DELLO SVILUPPO SOSTENIBILE DI OMNIA TECHNOLOGIES

Omnia Technologies è molto attenta ai feedback del mercato e pone la soddisfazione dei propri clienti al primo posto. A partire dal 2022 Omnia Technologies ha iniziato un deciso percorso di digitalizzazione sia dei prodotti che dei processi, finalizzato ad elevare la qualità del servizio offerto, facilitare l'accessibilità ai servizi di assistenza e ad acquisire un set informativo rilevante per assumere decisioni operative che siano data driven.

La piattaforma IOT permetterà di accedere a numerosi servizi aggiuntivi che, grazie alla raccolta dati in locale, attraverso una soluzione edge evoluta e il trasferimento degli stessi al nostro cloud, permetteranno di agire in maniera tempestiva e mirata.

Il portale clienti abiliterà la visualizzazione dei propri asset connessi, accedendo così a servizi di monitoraggio avanzato delle macchine, di analisi dei KPI, alla manutenzione preventiva e predittiva e alla possibilità di gestire gli interventi sia in sito che in remoto, e anche di richiedere parti di ricambio in maniera Smart. Tutto questo realizzato in un'unica soluzione accessibile da tutti i supporti mobile e desktop.



Igor Boccardo
AMMINISTRATORE DELEGATO
LEONE ALATO



Veneto Costa Arènte

PARLA IGOR BOCCARDO, AD DEL POLO VITIVINICOLO DI GENERALI



Leone Alato: con la storia scriviamo il nostro futuro



Venti milioni di fatturato (40% dall'export), mille ettari vitati, sei aziende e un progetto di crescita impegnativo: il ramo vitivinicolo di Generali, con oltre 170 anni di storia alle spalle, punta alla crescita qualitativa e dimensionale anche con nuove acquisizioni. Radicamento nel territorio ma anche un progetto di sostenibilità credibile e una rete distributiva che unisce Italia, Cina e Usa, gli asset strategici. Prossimo obiettivo, la conquista del mercato dei fine wine

di GIULIO SOMMA

Guarda al Piemonte e alla Toscana Igor Boccardo, amministratore delegato di Leone Alato dal 2019, per far crescere ulteriormente le dimensioni del gruppo con possibili nuove acquisizioni muovendosi "nel contesto delle grandi denominazioni rossiste - Barolo, Brunello, Bolgheri, Amarone - protagoniste del mondo dei fine wine, restando produttori di uve e di vino". Perché è proprio il mercato premium e super premium l'obiettivo strategico del ramo vitivinicolo di Genagricola, l'asset agricolo del Gruppo Generali, nato vent'anni dopo la fondazione della storica compagnia assicurativa, nel 1851, ma per oltre un secolo produttrice di uva da vino al pari delle tante altre colture, dal grano a vari seminativi. Una realtà imprenditoriale "particolare" che solo dopo altri 170 anni farà il salto verso una viticoltura che diventa, finalmente, un mondo a sé, con Le Tenute del Leone Alato, un polo ad alta vocazione viticola, per un totale di 710 ettari vitati, che oggi abbraccia quattro regioni: Piemonte (Bricco dei Guazzi), Veneto (Costa Arènte, Tenuta Sant'Anna, V8+), Friuli (Torre Rosazza) e Toscana (Duemani). Numeri che fanno de Le Tenute del Leone Alato uno dei principali gruppi privati del vino italiano (entrato di recente in Unione Italiana Vini), con una storia importante alle spalle - sebbene non possa definirsi una vera dinastia del vino -, player di primaria importanza del mondo vitivinicolo ma, ancora, in costante e rapida crescita, e con le idee ben chiare: produrre vini di qualità e continuare a crescere in tutta Italia, come ci ha raccontato Igor Boccardo, in questa intervista. Che in agenda, dopo l'ultimo ingresso nel gruppo, quello di Cattolica Agricola, ha un ambizioso piano di sviluppo, fatto di opportunità: lo sguardo è rivolto ai territori dove si producono i grandi rossi che hanno fatto, e faranno ancora a lungo, le fortune dell'Italia enoica nel mondo, in cerca di aziende da far crescere al fianco delle altre. Anche grazie a un progetto di distribuzione che può contare su due controllate - una in Cina e una in Usa - e su un portfolio sempre più ricco.

Numeri e momenti chiave

Nel 2022, come ricorda Boccardo, "il fatturato de Le Tenute del Leone Alato ha raggiunto i 20 milioni, dai 15 milioni che erano prima della pandemia, con un peso dell'export che, nel frattempo, è arrivato al 40%. Sforiamo ormai i 1.000 ettari vitati, con una quota rilevante di sfuso venduto, proprio dagli ultimi vigneti acquisiti, che ammontano a 300 ettari complessivi. Storicamente, siamo sempre stati un produttore di sfusi, ma la loro rilevanza si è drasticamente ridotta negli ultimi quattro anni".

È importante sottolineare che, grazie alla propria storia, all'interno di questi numeri così importanti, "i vini vengono prodotti quasi esclusivamente con le nostre uve, con una quota inferiore al 5% di prodotto acquistato". Una verticalità che affonda le radici nel passato. "Parliamo di un'azienda nata nel 1851, quando iniziano gli investimenti agricoli del Gruppo Generali, con l'acquisizione di Ca' Corniani, cui è seguita, ancora oggi, la più grande bonifica privata della storia del Paese. Nel 1974 nasce invece la Genagricola Spa (per volontà di Giuseppe Perissinotto e di Cesare Merzagora, allora

presidente di Generali, ndr), ed è alla fine di quel decennio che, con l'acquisto di Tenuta Sant'Anna, iniziano gli investimenti nel vino, mentre fino a quel momento si produceva, tra le altre colture, solo uva da vino. Negli Anni Ottanta si inizia così ad avere un approccio da produttore e trasformatore di vino per il mercato, sterzando decisamente in questa direzione perché la produzione d'uva non garantiva più un reddito sufficiente, e ci si rende conto che la vera ricchezza si ritrova solo nella trasformazione".

La svolta del 2022

La svolta più importante, però, è ancora più recente, e risale a poco più di un anno fa, e quindi al 2022 quando, ricorda l'amministratore delegato del Leone Alato, "abbiamo fatto un'importante riassetto societario, passando da una grande Genagricola, che si occupava tanto di seminativi quanto di produzione d'uva, ossia di due mondi estremamente differenti, che hanno bisogno di approcci agli antipodi - perché il seminativo vive di cicli estremamente corti, mentre la viticoltura ha bisogno di tempi molto lunghi - alla creazione da un lato della holding 'Leone Alato', con la parte vitivinicola che ha preso il nome di 'Tenute del Leone Alato', e dall'altro la 'Genagricola 1851', che abbraccia tutta la restante parte agricola".

Tecnicamente, le Tenute del Leone Alato "sono una Spa nata con l'obiettivo di portare le superfici vitate e le produzioni del gruppo dal largo consumo ai fine wine, consapevoli che un'operazione del genere non si fa dall'oggi al domani, specie perché attualmente la maggior parte del fatturato è legato al Prosecco, ossia un prodotto mainstream per definizione. Da tempo, così, abbiamo dedicato un'attenzione particolare a Costa Arènte, la nostra tenuta in Valpantena, e due mesi fa abbiamo chiuso l'acquisizione di Duemani, che risponde perfettamente a quelle che sono le nostre ambizioni, e che non resterà la nostra ultima acquisizione".

I nuovi obiettivi

Le idee di Igor Boccardo sono chiare, e non prevedono grossi voli pindarici, ma una crescita ordinata e sostenibile, che passa per le solide certezze dei territori storici del vino italiano, più che per scommesse futuribili. "Ci muoveremo nel contesto delle grandi denominazioni rossiste - Barolo, Brunello, Bolgheri, Amarone - protagoniste del mondo dei fine wine, restando produttori di uve e di vino. Non siamo imbottigliatori né commerciali, e non vogliamo esserlo, vogliamo lavorare con la terra, da dove arriva il nostro Dna. Parallelamente, abbiamo già degli asset coerenti con i nostri obiettivi: Costa Arènte, nella terra dell'Amarone, e Torre Rosazza nei Colli Orientali del Friuli. Non cerchiamo brand già affermati, ma dobbiamo far crescere i nostri e completare il portafoglio nei territori che ci interessano, e dove, in alcuni casi, siamo già presenti, come il Piemonte, con Bricco dei Guazzi, e la Toscana, con Duemani. Il driver delle nostre strategie è l'integrazione di gamma per entrare in un mercato ad alto valore aggiunto. Non abbiamo partnership distributive sui territori che già presidiamo, e quelle che abbiamo sono con produttori della fascia cui facciamo riferimento, che ci aiutano a raggiungere una

massa critica che altrimenti non riusciremmo ad apprezzare".

Per capire le strategie di Tenute del Leone Alato bisogna partire dal presupposto che "quest'azienda non avrà mai il blasone delle grandi famiglie del vino, perché non è ciò che siamo. Non siamo neanche una cooperativa, né imbottigliatori. Il nostro destino è quello di stupire, con la capacità enologica e il rispetto della tradizione. Citando Gustave Mahler, 'difendere la tradizione non significa difendere le ceneri, ma mantenere il fuoco vivo'. Dobbiamo pescare dalla tradizione, e reinterpretarla in chiave moderna. È in questo modo, ad esempio, che è nata la Molinara Spumante Rosé, una felice reinterpretazione del quarto vitigno dedicato alla produzione dell'Amarone, uscito nel tempo dal disciplinare e ormai quasi perso. La distintività è ciò che premia il mercato, e ciò che ci distingue sta proprio nella capacità innovativa originale, nel pieno rispetto della tradizione, su cui si fonda il mercato del vino, è un dato di fatto, e dimenticarsi della storia dei territori vuol dire dimenticarsi di noi stessi".

Tra commercio e finanza

Idee chiare anche a livello commerciale, dove il grande obiettivo è "quello di crescere nel mondo, non importa dove, partendo ovviamente dai mercati target, perché attualmente la nostra quota estero è decisamente bassa. In Usa abbiamo la Leone Alato Usa Wine & Spirit, la nostra società di import e distribuzione per New York e New Jersey, il cui fatturato non è compreso nel fatturato export, perché importa e distribuisce anche vini di altre aziende, così come fa la nostra controllata in Cina, a Shanghai. Anche l'Europa è un mercato importante, la Germania è tra le mete più rilevanti, ma davanti abbiamo praterie di crescita". Sul mercato interno, che resta ovviamente fondamentale, "continuiamo a lavorare sull'Horeca, specialmente sulla ristorazione di alto livello, un aspetto che non può assolutamente mancare. Così come la Gdo, che tre anni fa rappresentava il 4% dei volumi, quota che si avvia a raggiungere l'8%, con il brand Tenuta Sant'Anna, che si traduce nel 40% dei volumi venduti in Italia che finisce sul canale della Gdo, da cui, con 1.000 ettari vitati, non possiamo assolutamente prescindere".

A livello strategico, ricorda Igor Boccardo, "nel mercato vige una sola regola: vincere. E lo si fa seguendo una strategia. Sul mass market non avremo mai i numeri dei grandi gruppi cooperativi, né la loro efficienza produttiva e industriale, è un mercato cui ci avviciniamo su una fascia di prezzo superiore. Il nostro primo step deve essere quello di presidiare il mass market con un brand dedicato e nella fascia di prezzo che ci interessa; il secondo step è quello di qualificarci nell'Horeca come un distributore di media e alta qualità; il terzo step è quello di crescere all'estero al doppio di quanto cresceremo in Italia". Poi, sul medio periodo, proseguire nella politica di M&A. "Il mercato del vino è estremamente frammentato in una infinità di produttori - commenta l'ad - e la crescita dimensionale delle imprese più forti farà bene a tutto il sistema, sebbene non credo che as-

Friuli-Venezia Giulia Torre Rosazza



Toscana Duemani

sisteremo a una concentrazione tipica da mass market. Anche noi lavoreremo sul rafforzamento dimensionale con una strategia attenta che punti sempre alla crescita di valore". Parole che, inevitabilmente, introducono un argomento di strettissima attualità, ossia il ruolo sempre più rilevante della finanza nella crescita dimensionale dei gruppi del vino italiano. Che non spaventa affatto l'amministratore delegato del Leone Alato. "Non trovo nulla di strano nell'ingresso della finanza nel mondo del vino anche se c'è un tema su cui è opportuno fare chiarezza. La missione di un'azienda di vino è quella di creare valore sul territorio in cui opera e ha tempi piuttosto lunghi per permettere rapid asset rotation: questo delimita molto la tipologia di fondi interessati a investire. Ma credo sia del tutto naturale che questo mercato attragga investitori".

Di certo, non è il momento storico più semplice per parlare di crescita, con i consumi di vino, almeno nei mercati europei, in costante calo, un problema che riguarda soprattutto le produzioni rossiste. "Il tema della sovrapproduzione - riprende Igor Boccardo - è complesso: banalmente, per aumentare il prezzo del vino bisogna ridurre la produzione, con una serie infinita di conseguenze. La regola del mercato è semplice: se la

domanda è superiore all'offerta i prezzi si alzano, viceversa si va verso una over capacity produttiva che si riflette in una battaglia di prezzo. Bisogna avere il coraggio di assumere decisioni forti con uno sguardo al lungo periodo, ma molto spesso prevalgono gli obiettivi di breve termine. In ogni caso, se il business ha basi solide per essere durevole, la domanda resta. Nel mondo del vino, ci sono dinamiche molto complesse, alle quali si è adattato l'intero sistema produttivo: non può che essere altrettanto complessa la risposta, a fronte di una soluzione teoricamente semplice. Serve una strategia che comprenda dei contrappesi", chiarisce l'ad, in grado di bilanciare l'impatto che avrebbero decisioni forti in tal senso.

Sostenibilità e ambiente

L'ultimo tema, attualissimo e sensibile, è quello che riguarda la sostenibilità, rispetto a cui Leone Alato mostra un approccio estremamente consapevole e misurato, di chi vuole fare le cose per bene, nei tempi necessari, ben sapendo che si tratta di politiche di lungo respiro. In quest'ottica, ad esempio, il bilancio di sostenibilità esiste già, "ma non è completo, motivo per cui non lo abbiamo pubblicato. Stiamo lavorando in maniera molto intensa, dal punto di vista ambientale seguendo i

principi dell'economia circolare, e dal punto di vista sociale promuovendo il lavoro etico. Abbiamo già raggiunto un importante livello di autonomia energetica con il fotovoltaico, siamo passati, dove possibile, dal motore endotermico al motore elettrico e abbiamo ridotto, grazie all'agricoltura 4.0, il consumo di gasolio del 10%, quello della chimica del 20% e quello dell'acqua tra il 25 e il 40%. Di sostenibilità, però, bisogna parlarne in maniera seria, non bastano singole e generiche scelte green, e se a ottobre saremo in grado di dire a quando fissare l'obiettivo Net Zero, è perché ci stiamo lavorando dalla vendemmia 2021, la prima che segue lo standard del Sistema di Qualità Nazionale di Produzione Integrata (Sqnp)", spiega Igor Boccardo. In campo, invece, "abbiamo testato nell'ultimo anno diverse possibilità di carbon farming su 75 ettari vitati ma siamo già pronti ad andare in estensione dal prossimo anno, perché abbiamo la mappatura della nostra carbon footprint. Net Zero è un obiettivo ambizioso, ma pensiamo che sia il nostro dovere: lavoriamo con la terra, e questo significa lavorare grazie alla terra. Va rispettata e ne va difesa la biodiversità, motivo per cui guardiamo con attenzione all'agricoltura simbiotica".

E, girando lo sguardo verso una prospettiva più ampia, quasi politica, che tenga conto della di-

mensione internazionale del mercato del vino, Boccardo conclude sostenendo la necessità "di uno standard europeo di sostenibilità. La Ue, in questo senso, con il Green Deal, pone obiettivi ambiziosi, talvolta poco argomentati, come quello del 25% di superfici bio entro il 2030: ma servono degli standard che riconoscano l'obiettivo principale dell'agricoltura, che è quello di produrre materie prime. Bisogna sempre tenere a mente che presto sul pianeta saremo 10 miliardi di persone, e che le superfici coltivabili sono in costante contrazione: quindi, l'unica strada percorribile è l'aumento della produttività per ettaro. A oggi, però, le coltivazioni biologiche hanno rese più basse delle coltivazioni tradizionali". Un aiuto prezioso potrà, e dovrà, arrivare dalla ricerca scientifica. Per fronteggiare le sfide della produttività e del climate change, la viticoltura potrà contare sulle varietà prodotte attraverso le Tea che, "a differenza dei Piwi, vitigni che non hanno alcun legame con la tradizione e i territori, permettono di difendere la tipicità delle nostre produzioni. Non si può fare Barolo con i vitigni Piwi, ma speriamo si arrivi ad avere Nebbioli resistenti che salvaguardino l'identità del prodotto, la produttività e una viticoltura sostenibile. Considerando però che, nello stesso territorio, si possono fare anche cose diverse".



Tappatore per tappi in sughero naturale, agglomerato e sintetici.
Da 1.000 bph fino a 40.000 bph



Tappatore per tappi corona in acciaio e alluminio.
Da 1.000 bph fino a 60.000 bph



Tappi a T, Bidule, Ring Pull
Tappi in sughero
Tappi in alluminio ROPP
Tappi a fungo in plastica
Tappi a T in vetro



Capsulatrice per capsule in alluminio ROPP.
Da 1.000 bph fino a 72.000 bph



Da 40 anni, la più ampia gamma di sistemi di chiusura per tappi in sughero naturale, agglomerato e sintetici, capsule in alluminio ROPP e tappi corona, per vino, alcolici e olio. Da 1.000 bph fino a 72.000 bph. Scopri la nostra gamma completa su arol.com - contatti: info@arol.com



SPUNTI DALL'EVENTO UIV ALL'ULTIMA EDIZIONE DEL SANA A BOLOGNA

Dealcolati: interessanti prospettive

Un settore ancora marginale nel mercato delle bevande alcoliche, che si prevede però in progressiva crescita, rivolgendosi a specifici target di consumo

Nelle immagini in alto, alcuni momenti dell'evento dedicato ai vini dealcolati tenutosi al Sana. Nella foto a destra, Daniele Ressa, direttore tecnico di Schenk, Elisabetta Romeo-Vareille, policy officer Unione Italiana Vini, che ha coordinato l'incontro, e Silvio Ariani, responsabile vendite di Hofstätter

Il mercato dei vini dealcolati ha un potenziale considerevole e non è in concorrenza con quello dei vini "tradizionali", perché si tratta di prodotti con una propria identità e che si rivolgono a target di consumatori specifici, rispondendo ad esigenze oggi in progressiva crescita. Il prezzo non sembra essere un fattore decisivo, mentre determinanti sono la qualità organolettica e i benefici per la salute. Di pari passo, si aprono anche gli orizzonti della ricerca per sviluppare nuove tecniche di dealcolizzazione e la stessa Commissione europea invita esplicitamente a muoversi in tal senso. Questo in estrema sintesi, il messaggio che è emerso dall'evento sui vini dealcolati organizzato l'8 e 9 settembre scorso, da Unione Italiana Vini nell'ambito del Sana (Salone internazionale del biologico

e del naturale), a Bologna. Un evento molto partecipato, che ha visto concretizzarsi, nel vero senso della parola, la massima che non si può separare la teoria dalla pratica: alla presentazione sulle più recenti disposizioni normative in materia nonché sullo stato del mercato e sulle sue promettenti prospettive di sviluppo, hanno fatto seguito delle degustazioni che hanno permesso ai visitatori - tra cui anche una delegazione dal Marocco, dalla Cina e dagli Usa - di scoprire un prodotto che, per la quasi totalità di loro, era sconosciuto. Nei bicchieri sono stati offerti diversi vini dealcolati bianchi e rosati, fermi e frizzanti, dei produttori Hofstätter, Schenk e Casa Vinicola Zonin, soci di Unione Italiana Vini. Le caratteristiche di ogni vino - varietà d'uva, gusto, processo di produzione - sono state spiegate dagli specialisti

e questo primo contatto sembra aver sedotto i partecipanti, che hanno posto numerose domande e sembrano pronti a ripetere l'esperienza.

Quali opportunità per i dealcolati

Ma quali sono effettivamente le opportunità di mercato per i dealcolati? La presentazione che ha aperto le degustazioni ha offerto alcuni interessanti spunti. A spingere un progressivo aumento della domanda sicuramente concorrono diversi fattori. Da una parte le preoccupazioni per la salute pubblica, che vedono le autorità sanitarie a livello europeo e mondiale passare al vaglio le bevande alcoliche e il loro impatto - gli studi Europe's Beating Cancer Plan e Global Alcohol Strategy to reduce harmful use of alcohol/ Global Action Plan dell'Oms ne sono gli esempi più recenti -

pur non sempre attuando dei distinguo per il vino, il cui consumo moderato e responsabile in molteplici studi scientifici è stato dimostrato avere un effetto benefico. Dall'altra, il fatto che nel mondo il 50% della popolazione non consuma bevande alcoliche per motivi religiosi o perché non le considera nel proprio regime alimentare. Ugualmente emerge da diversi studi la ricerca di un prodotto no-low alcol anche da parte di specifiche fasce d'età (es. giovani tra i 18 e i 25 anni o over 60), in determinate situazioni di salute o in gravidanza. Se il mercato del vino dealcolato è tuttavia ancora un settore marginale nel campo delle bevande analcoliche, ampiamente dominato dalla birra, le proiezioni di Data Bridge Market Research per il periodo 2021-2028, che prendono in considerazione i vini parzialmente

e totalmente dealcolati, i vini aromatizzati e i vini non aromatizzati, mostrano un incremento annuo tra il +7% e il +10% in tutte le regioni del mondo. Se consideriamo i vini dealcolati per categoria, nel periodo 2018/2023 (vedi anche grafico in alto a pagina 13) le vendite di vini fermi parzialmente o totalmente dealcolati sono cresciute del 13% e quelle di vini fermi parzialmente o totalmente dealcolati del 5,6%. Scendendo più nel dettaglio dell'Unione europea, uno studio della Commissione del 2023 evidenzia come il mercato dei vini parzialmente o totalmente dealcolati rappresenta 322 milioni di euro e 42 milioni di litri, con i vini spumanti che contano per il 70% del totale sia in valore che in volume. I principali mercati sono: Francia (166 milioni di euro), Germania (69,3 milioni di euro), Italia (30,6 milioni di euro) e Spagna (15 milio-



- ✓ SELEZIONE INDIVIDUALE
- ✓ DENSITÀ COSTANTE
- ✓ ELEVATA ELASTICITÀ
- ✓ ASSENZA DI TANNINI



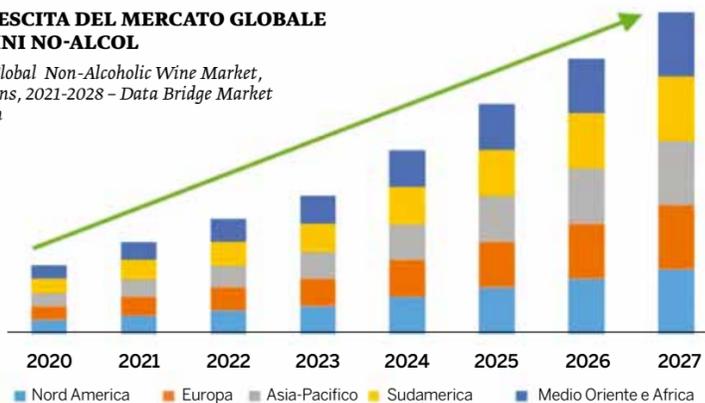
Belbo
SUGHERI

VOCAZIONE NATURALE
ALLA QUALITÀ

BELBO SUGHERI SRL Reg. San Vito 90/P CALAMANDRANA AT Italy
tel. +39 014175793 / info@belbosugheri.it / www.belbosugheri.it

LA CRESCITA DEL MERCATO GLOBALE DEI VINI NO-ALCOL

Fonte: Global Non-Alcoholic Wine Market, by Regions, 2021-2028 - Data Bridge Market Research

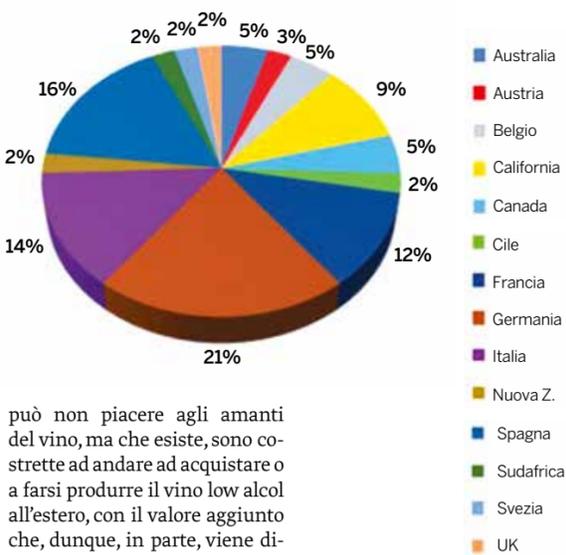


di sviluppo

ni di euro). I vini aromatizzati rappresentano un valore di 16 milioni di euro e un volume di 2 milioni di litri (0,3% in volume e 0,6% in valore). I principali Paesi consumatori sono: Francia (7,6 milioni di euro), Spagna (4 milioni di euro) e Germania (1,5 milioni di euro). Diverse fonti stimano il tasso di crescita annuale dei vini dealcolati al 25% negli ultimi anni. Prospettive di sviluppo dunque interessanti, dove però l'Italia è ancora fuori perché non ha una normativa di riferimento. "Nonostante un lavoro importante che ci ha consentito di mantenere l'ambito dei cosiddetti vini dealcolati nell'Ocm Vino - commenta **Paolo Castelletti**, segretario generale di UIV - i produttori italiani non possono giocare ad armi pari con gli altri. Perché le cantine del Belpaese che vogliono investire in questa nicchia di mercato, che

DISTRIBUZIONE PER PAESE DELLE AZIENDE PRODUTTRICI DI VINI DEALCOLATI (%)

Fonte: Oiv



può non piacere agli amanti del vino, ma che esiste, sono costrette ad andare ad acquistare o a farsi produrre il vino low alcol all'estero, con il valore aggiunto che, dunque, in parte, viene disperso".

MILANO WINE WEEK 2023
7-15 OTTOBRE 2023

DAL 7 AL 15 OTTOBRE TORNA LA KERMESSA NEL CAPOLUOGO LOMBARDO

Sesta edizione per la Milano Wine Week

Si svolgerà dal 7 al 15 ottobre la sesta edizione della Milano Wine Week, il grande evento italiano dedicato alla promozione, al racconto e all'esperienza del vino che, spiegano gli organizzatori "presenta un palinsesto ricco di format innovativi e di attività coinvolgenti - per un'esperienza immersiva nel mondo del vino senza eguali - rivolto sia ai professionisti più qualificati che ai consumatori e gli appassionati". Decine gli appuntamenti che animeranno di diversi quartieri del capoluogo lombardo in un'agenda che avrà il suo quartiere generale nello storico headquarter di Palazzo Bovara (Corso Venezia, 51) dove, oltre ai consueti appuntamenti dedicati agli operatori, si apriranno le porte anche al pubblico con un ricco palinsesto di eventi, tra cui walk around tasting e masterclass nazionali e internazionali, che mettono in contatto operatori, buyer e giornalisti italiani ed esteri con gli operatori dei più importanti mercati vinicoli mondiali. Dal Wine Boat al Wine Bus, dall'enoteca della MWW (Phyd, Via Tortona 31) a tante location partner, Milano vivrà per una settimana il vino in tutte le sue sfaccettature con tasting anche itineranti in modalità molto immersive. E, poi, le iniziative dedicate al trade perché, ha spiegato il presidente della manifestazione **Federico Gordini**, "Milano Wine Week si adegua ai tempi in funzione del mondo del vino che evolve e degli scenari internazionali. Il nostro obiettivo, con progetti sempre più focalizzati, è quello di diventare una manifestazione vinicola di riferimento per il mondo della ristorazione attraverso iniziative sempre più mirate". Quindi l'evento Wine List Italia, i premi Carta Vini Italia e il Premio Wine Retail, che celebrano le migliori selezioni vinicole del mondo della ristorazione e del retail, e poi una serie di "momenti di riflessione - ha detto ancora Gordini - perché ci sono tanti dibattiti nel mondo del vino sulle prospettive future, dall'etichettatura alla promozione internazionale, senza dimenticare i cambiamenti climatici sempre più forti su cui vogliamo confrontarci. C'è un'evoluzione, una contrazione del mercato a livello generale, ma noi crediamo che siano proprio questi i momenti in cui dobbiamo fare ancora di più dal punto di vista della promozione, dell'educazione del consumatore e della creazione di connessioni forti. Di qui un calendario molto ampio che dà spazio alle varie anime del vino, dalle grandi aziende ai Consorzi, dagli organismi di rappresentanza ai piccoli produttori".

INFO: WWW.MILANOWINEWEEK.COM

TRECIEFFE

UNCONVENTIONAL SOLUTIONS

Via G. Galilei 16
San Biagio di Callalta, 31048 (TV)
T 0422-895 560
info@trecieffe.it

PRODUZIONE SERBATOI IN ACCIAIO INOX



Partendo dal suo ultimo libro "L'impatto zero non esiste", la Balzan parla della confusione che ancora oggi accompagna la comunicazione della sostenibilità. Racconta il rating di sostenibilità per le piccole imprese promosso dalla Provincia di Trento e ammonisce il mondo del vino: "Si confonde ancora sostenibile e biologico limitando tutto al discorso ambientale senza considerare i tre pilastri della Esg"

DIALOGO
CON ADA ROSA
BALZAN, DOCENTE
ED ESPERTA DI
SOSTENIBILITÀ



BIO, SOSTENIBILE, ESG, GREEN Necessario fare chiarezza

di GIUSY PASCUCCI

Se è vero che la sostenibilità è diventata un elemento imprescindibile per le imprese che vogliono essere competitive sul mercato, è altrettanto vero che il termine "sostenibile" è oggi abusato a tal punto da indicare troppo spesso ciò che nulla ha a che vedere con la sostenibilità stessa. Quest'ultima è diventata un'etichetta che viene attaccata a progetti o prodotti senza essere spesso stata concretamente misurata in termini di performance dei criteri Esg e non solo. Altre volte la sostenibilità è associata al biologico o al "green", senza tenere invece conto degli aspetti sociali, di governance e soprattutto economici che la determinano. Di fondo, insomma (e ne abbia-

mo parlato più volte in queste pagine), c'è un problema serio di corretta comunicazione del concetto di "sostenibile" che, però, troverebbe la sua soluzione - soprattutto per le aziende, ma non solo - nella misurabilità del grado di sostenibilità, ovvero nel tradurla in numeri verificabili. Tutti temi, questi, che vengono affrontati in modo semplice, ma puntuale e tecnico da **Ada Rosa Balzan**, esperta di sostenibilità e docente in varie università a livello nazionale, nel suo libro "L'impatto zero non esiste".

"Il libro - spiega l'autrice al Corriere Vinicolo - nasce dalla volontà di diffondere la cultura della sostenibilità perché ogni giorno ci rendiamo conto di quanto questo termine venga utilizzato in maniera scorret-

ta: ormai lo troviamo associato come un'etichetta anche a progetti che tutto sono fuorché sostenibili. Ad esempio, è scientificamente scorretto parlare di impatto zero, perché ogni nostra azione e qualsiasi cosa che esiste generano un impatto ed è quindi importante partire dalla comunicazione per veicolare messaggi corretti e non fuorvianti".

Analisi di gestione e temi Esg

Responsabile nazionale di sostenibilità in Federturismo Confindustria e fondatrice della società Arb per la misurazione della sostenibilità, Ada Rosa Balzan non solo porta avanti una battaglia per la corretta comunicazione della sostenibilità, ma insiste sulla necessità

per le imprese di fare un'analisi della gestione che tenga conto dei temi Esg. "Le Pmi - spiega - ormai sono tutte chiamate a rispondere alla sfida della sostenibilità non tanto per obblighi legati alla propria attività quanto, soprattutto, perché inserite in supply chain di aziende più grandi che richiedono questo tipo di valutazione e misurazione. Il mercato e gli stakeholder lo impongono e la misurazione della sostenibilità oggi è diventato uno strumento determinante anche per il posizionamento reputazionale delle società. La sostenibilità è una scienza esatta e chiede di partire dai dati e dalle evidenze, non solo ovviamente per esigenze comunicative ma, principalmente, per mettere in piedi un sistema di gestione efficace

in tal senso. La misurazione Esg, infatti, è anche un'analisi di gestione dei rischi, in grado di mettere l'azienda in condizione di conoscerli adeguatamente, e quindi gestirli". Oltre il nesso causale tra rispetto dei criteri Esg e aumento delle performance economiche, per la Balzan la misurazione della sostenibilità guida gli imprenditori nell'analisi e misurazione dei rischi, aiutandoli a riconoscere i pericoli del fare impresa, a sbagliare meno e migliorare il risultato aziendale.

Le 4 C

Evidenze scientifiche, ovvero misurabilità, e informazioni chiare e trasparenti per non incorrere in green o social washing, sono quindi il perimetro dentro cui costruire un percor-

so sostenibile. Percorso che secondo l'autrice va effettuato seguendo le 4 C: Capire, Costruire, Concretizzare e Comunicare. "Ognuno di questi verbi - spiega la Balzan -, per quanto possa sembrare scontato, racchiude in sé un passaggio obbligato che parte da un'adeguata comprensione della propria realtà per orientarsi tra tutte le sigle e i criteri attualmente esistenti per la misurazione, prosegue in un'analisi tecnica e concreta degli elementi di cui l'azienda ha veramente bisogno per essere sostenibile (che possono essere di vario tipo e legati a fattori ambientali, sociali ed economici) per poi concretizzarsi con strumenti adeguati, fino ad arrivare ad una corretta comunicazione che è oggi una strategia di management aziendale

TRAWAY



PRODOTTI A BASE DI TANNINI LIQUIDI

Pronti all'uso

• Utilizzabili in finitura e pre-imbottigliamento

• Lasciano il vino aperto e pulito

• Rispettano il profilo aromatico del vino

• Eliminano le note astringenti

TRAWAY

MEDITERRANEO

Esalta le sensazioni di **freschezza, acidità e finezza**

TRAWAY

ARMONIA

Esalta le sensazioni di **dolcezza, persistenza e aromaticità**

TRAWAY

LEVANTE

Esalta le sensazioni di **morbidezza, eleganza e corpo del vino**

CORIMPEX
Balance your Service

Via Cjarbonaris, 19 - 34076 Romans d'Isonzo (GO), IT
Tel. +39 0481 91008 • Mail info@corimpex.it
www.corimpex.it



**SCOPRI LA NUOVA
GAMMA DI CORIMPEX**



La "case history" di CANTINE EUROPA

Grazie a un percorso di sostenibilità partito nel 2018 con la creazione del Grillante, il primo spumante da uve biologiche ed economici, Cantine Europa è stata una delle prime realtà cooperative siciliane ad ottenere la certificazione di sostenibilità, supportata dalla guida di Ada Rosa Balzan. Una scelta che ha determinato un ritorno economico superiore agli investimenti realizzati e soprattutto una valorizzazione dell'immagine e dei prodotti della cantina all'estero. A spiegare le fasi e i numeri del progetto ancora in atto, **Giovanni Licari**, presidente di Sibiliana Vini, società controllata da Cantine Europa, cooperativa agricola nata nel 1962 a Petrosino (Tp), che attualmente conta 2.000 soci e un fatturato di 25 milioni di euro. "Abbiamo avviato questo progetto sulla sostenibilità nel 2018 con la creazione di uno spumante con uve biologiche grillo, il Grillante, di cui oggi produciamo 15mila bottiglie l'anno. Siamo partiti dal prodotto perché le uve erano allevate con tecniche di agricoltura biologica e sostanzialmente tutti i materiali usati nella fase di vinificazione e fermentazione sono stati selezionati accuratamente secondo i principi di sostenibilità". La sfida della sostenibilità da parte della Cantina, che ha 5.500 ettari di vigneti tra Trapani, Palermo e Agrigento e una produzione che si attesta sui 400mila quintali annui, successivamente si amplia andando a interessare aspetti sia legati alla governance - abbassando l'età media del Cda e favorendo lo sviluppo di progetti orientati al pubblico giovanile -, sia ai soci - riconoscendo un plusvalore ai viticoltori che decidono volontariamente di utilizzare tecniche di agricoltura biologica - sia all'assunzione del personale vendemmiale". Secondo Licari investire in un progetto di sostenibilità e nella relativa certificazione ha un ritorno economico e di immagine superiore agli investimenti. "Gli investimenti non sono di grande portata soprattutto perché il sistema bancario comincia a supportare le cantine con l'erogazione di finanziamenti o ad aprire delle linee di credito diverse rispetto al passato per chi investe in sostenibilità nella propria azienda", spiega. Il mercato italiano sembra ancora un po' "acerbo" rispetto alla valorizzazione della certificazione di sostenibilità, aspetto che, invece, viene gradito all'estero. "Abbiamo ricevuto apprezzamenti soprattutto nei mercati più maturi come quelli anglosassoni e statunitensi per questi prodotti, mentre il mercato nazionale ancora non reputa la sostenibilità un valore aggiunto". Ciò nonostante, il percorso sostenibile di Cantine Europa prosegue: nel 2023 con le vinificazioni in anfora è stato prodotto un orange wine da uve Catarratto e un rosso da uve Syrah per una produzione di 13.000 bottiglie per tipo. È stato un ulteriore sviluppo del progetto di sostenibilità che per noi resta ancora oggi centrale nei nuovi piani di crescita dell'azienda e per i prodotti che proponiamo al mercato. Sostenibilità che comunichiamo ai nostri soci, ai clienti e a tutti i nostri interlocutori, distributori e importatori, perché è importante creare una cultura più matura della sostenibilità in Italia, anche se già se ne comincia a parlare in maniera molto più intensa rispetto a qualche anno fa".



perché da essa si determina la credibilità dell'azienda". Attualmente, l'esplosione del fenomeno della sostenibilità ha determinato la creazione di centinaia di metodi di misurazione della sostenibilità, di rispondenza ai criteri Esg e scorecard di vario genere che possiamo trovare facilmente nel disordine della rete. Un disordine che sta disorientando non solo le imprese, per i costi spesso onerosi che la certificazione richiede, ma anche i mercati per la giungla di sigle che proliferano quotidianamente e il cui significato spesso rimane oscuro al consumatore.

Un rating di sostenibilità per le piccole imprese

In questo contesto, soprattutto pensando alle piccole imprese, condizionate da limitate disponibilità di budget e di personale specializzato, la Balzan ha supportato la Provincia autonoma di Trento nello sviluppo di un nuovo strumento di autovalutazione che consente alle Pmi di conoscere le problematiche relative alla sostenibilità e verificare la propria posizione rispetto agli standard richiesti. Voluta dall'amministrazione provinciale trentina e realizzata in collaborazione ufficiale con Uni, l'ente italiano di normazione, si tratta della Prassi di riferimento (Pdr) 134:2022, un rating di sostenibilità per imprese di minori dimensioni che si può scaricare gratuitamente dal sito di Uni. "Questa prassi può essere utile alle piccole e micro aziende per valutare la loro posizione rispetto ai temi della sostenibilità - spiega Balzan che è stata project leader del tavolo Uni/Pdr Rating d'impresa - Sostenibilità -. Si pone



IL LIBRO

"L'IMPATTO ZERO NON ESISTE" di Ada Rosa Balzan
Este Libri - 2022
Pagg. 207 - € 20,00

come strumento di autovalutazione per aiutare un'azienda a prendere consapevolezza rispetto alla sua collocazione in un percorso di sostenibilità, mettendo in evidenza quali sono i punti di forza e quali possono essere invece quelli di debolezza: c'è un questionario molto semplice da compilare pensato per tutte le aziende di diversi settori; la risposta affermativa o negativa restituisce poi un range di valutazione per far capire all'organizzazione a che punto si sta collocando rispetto a queste tematiche". I punti di forza dello strumento sono certamente l'adesione volontaria delle aziende, la gratuità del modello, il fatto che le norme prima di diventare tecniche siano già state testate dal mercato e che, una

volta approvate, sono valide e applicabili su tutto il territorio nazionale. "La Pdr 134 è già una norma Uni e farà il percorso per diventare uno standard Iso per la misurazione della sostenibilità a livello internazionale - prosegue Balzan -. La Provincia autonoma di Trento ha infatti intenzione di renderla fruibile e dunque utilizzabile da tutte le amministrazioni". Essendo, però, un self-assessment non spendibile come valutazione verso terzi, ma valido solo come primo strumento di conoscenza, una volta verificata la propria posizione, il passo successivo per le imprese sarà formalizzare una misurazione. "In base ai risultati ottenuti le aziende si possono rivolgere ad una società che le accompagni nelle misurazioni più specifiche delle singole realtà in cui si restituisce una ampia analisi su un action plan dei punti critici dove è opportuno intervenire subito e quelli dove si può intervenire nel breve e nel medio periodo", precisa Balzan.

A proposito di comparto vino

Considerato che il 95% del tessuto imprenditoriale italiano è rappresentato da piccole e medie imprese, la Pdr può rivelarsi uno strumento utile a moltissime aziende dei comparti più diversi per intraprendere in modo autonomo un percorso legato al raggiungimento dei criteri di sostenibilità non solo da un punto di vista ambientale, ma anche economico e sociale. Discorso che vale, a maggior ragione, per il settore vitivinicolo, dove la presenza di piccole imprese è ancora molto radicata. E, a proposito di comparto vino, la Balzan nella sua molteplice esperienza nel set-

tore, rileva un limite "culturale" tutto italiano: la tendenza a identificare, ancora, sostenibile e biologico come sinonimi, senza dare invece il giusto valore in termini di sostenibilità ad elementi che per le aziende sono familiari come la cultura del territorio, temi sociali e di governance. "Nonostante il settore abbia maggiore familiarità con gli standard internazionali, l'elemento preponderante delle aziende con le quali ho collaborato è stata una visione veramente limitata al bio, dove sostenibilità significava all'80% un certificato biologico. Biologico e sostenibile non sono sinonimi e ciò che è prodotto secondo il disciplinare bio può anche non essere sostenibile perché, ad esempio, non rispetta i criteri sociali. Sostenibilità è una definizione molto più ampia che include, e non può fare a meno, degli aspetti sociali ed economici e non solo ambientali - spiega la sociologa -. La sostenibilità è la chiave del successo di oggi per ogni azienda, piccola o grande che sia. È presente in ogni sua tematica quotidiana di gestione: dall'accesso agevolato al credito, dal restare in catene del valore di aziende che la sostenibilità la pretendono dai loro fornitori, avere un posizionamento di nicchia distintivo sul mercato. Nelle aziende vitivinicole ho riscontrato spesso poca consapevolezza sul valore che elementi naturali e quotidianamente portati avanti nel settore possono avere nella misurazione di pratiche sostenibili: il territorio, l'attenzione alle persone, i temi della governance, sono un valore aggiunto da raccontare e mettere a fattore quando si fanno presentazioni della propria identità".



Move Bottling Forward

Imbottigliare è molto di più di un'azione: è un processo fondamentale da cui dipende la qualità finale di ogni prodotto, e che nel nostro caso parte da lontano. La forza di MBF si trova in ciò che guida ogni giorno il nostro lavoro: la passione di una grande famiglia, la continua ricerca di nuove tecnologie, l'affidabilità delle nostre soluzioni per l'imbottigliamento di vino, distillati, birra e bevande.



L'ETICHETTA FA LA DIFFERENZA

Operiamo nel settore dell'etichetta fin dal lontano 1953, specializzati nel settore vini e liquori, dove l'elemento essenziale è la qualità delle realizzazioni.

Possiamo fornire ai nostri clienti lavorazioni sofisticate con la massima flessibilità nelle tirature, mantenendo prezzi competitivi sia per le grandi che per le piccole quantità. Siamo in grado di svolgere internamente tutte le fasi di studio, pre-stampa, stampa e imballaggio: dalla progettazione dei bozzetti e delle bozze a colori, alla stampa su carte tecniche antispappolo e antimuffa, con lavorazioni particolari di finitura come oro in polvere, oro lamina a caldo, in rilievo, e verniciature lucide e opache antigraffio. Le nostre attrezzature e macchinari per ogni fase della lavorazione sono sempre all'avanguardia e costantemente aggiornati per seguire lo sviluppo tecnologico.

Mettiamo a disposizione della nostra clientela tutta l'esperienza maturata in oltre cinquanta anni di attività.

PROGETTAZIONE

PRE-STAMPA

STAMPA

IMBALLAGGIO



gb grafiche baglio srl

soluzioni per il progetto e la stampa di etichette

www.grafichebaglio.it

Via Melegnano, 22 - 20019 Settimo Milanese
Tel. 02.48920060 r.a. Fax 02.47996377 - info@grafichebaglio.it

in breve

Obiettivo: creare un centro studi a uso di ricercatori e studenti

Nasce l'archivio digitale Ricci Curbastro



“D”a oggi, dopo un'intensa attività di ricerca, acquisizione, riscoperta e catalogazione di oggetti e documenti di famiglia, datati dal 1600 in avanti e legati alla vita nel mondo agricolo di quei tempi a cavallo tra Franciacorta e Romagna, terra dalla quale la nostra storia è partita, è disponibile un vasto e prezioso archivio digitale aperto a studiosi, ricercatori e studenti. Su questo progetto abbiamo investito oltre 40 mila euro, a testimonianza della volontà di salvaguardare e valorizzare il nostro patrimonio storico e culturale, dando luce ad un passato significativo, fonte di ispirazione per le sfide presenti e future”. Con queste parole **Riccardo Ricci Curbastro**, titolare dell'Azienda agricola Ricci Curbastro di Capriolo (Bs), nel cuore della Franciacorta, ha recentemente presentato

(nel tondo in alto un momento dell'incontro) l'ambizioso progetto di digitalizzazione e catalogazione dell'archivio e della biblioteca del “Museo agricolo e del vino”, insieme al lancio della mostra fotografica “Piccole storie di comunità. Memoria, identità e lavoro nelle fotografie riscoperte di Raffaele Ricci Curbastro”, inserita nel palinsesto di Bergamo Brescia Capitale Italiana della Cultura 2023, che resterà aperta fino al 15 ottobre ad ingresso libero nello spazio dell'ex granaio adiacente al Museo

Agricolo e del Vino nella sede dell'azienda agricola di Ricci Curbastro. Nell'archivio sono conservati documenti datati a partire dal 1600 e lastre fotografiche a partire dal 1880. L'inventario è disponibile all'interno del sito del Museo (<https://museo.riccicurbastro.it>), che dal 2021 fa parte dell'Associazione Museimpresa. Ad oggi il sistema ospita già quasi 1.000 schede tra documenti d'archivio, oggetti museali e volumi, 4 tools narrativi digitali e una “vite genealogica” che parte dal 1380 e arriva al XX secolo.



A Vicenza il 7 e 8 ottobre

La Doc Colli Berici celebra i suoi primi 50 anni con “Gustus”

Sono 50 le candeline che la Doc Colli Berici spegne quest'anno e per scoprire tutte le sue eccellenze, insieme a quelle di Vicenza e Gambellara, l'appuntamento è per i prossimi sabato 7 e domenica 8 ottobre, presso il Conservatorio “Arrigo Pedrollo” di Vicenza che ospiterà “Gustus - Vini e Sapori di Vicenza”, manifestazione, arrivata alla tredicesima edizione, con oltre 100 vini in degustazione da 29 produttori selezionati. In programma, banchi d'assaggio aperti al pubblico, ma anche masterclass per approfondire la conoscenza dei vini locali. “Gustus è un momento di festa che si trasforma in una finestra aperta sul nostro mondo, una vetrina per raccontare la storia delle nostre colline, vigneti, viticoltori e vini - afferma **Giovanni Ponchia**, direttore del Consorzio tutela vini Colli Berici e Vicenza e del Consorzio tutela vini Gambellara -. Quest'anno l'evento assume un significato ancora più profondo, perché segna un primo traguardo del grande lavoro svolto finora nella valorizzazione enologica del territorio. Proprio per i cinquant'anni della Doc Colli Berici invito tutti gli amanti del vino a unirsi a noi, a scoprire il fascino delle nostre colline e ad assaporare la magia dei nostri vini”.



In ricordo

ADDIO A
GIORGIO
CECCHETTO



Addio a Giorgio Cecchetto, enologo e imprenditore, fondatore dell'omonima Azienda agricola di Vazzola (Treviso). Impegno e passione, con al centro sempre il territorio e le persone, hanno contraddistinto tutti i suoi progetti enologici e viticoli: assieme alla moglie Cristina e ai figli Marco, Sara e Alberto è stato precursore di una viticoltura sostenibile a livello ambientale, sociale ed economico. Unico, in questa direzione, ad esempio il legame creato con l'Associazione Italiana Persone Down della sezione Marca Trevigiana. Punto di riferimento per la vitivinicoltura veneta e trevigiana in particolare, Cecchetto è riuscito negli anni a dare

al Raboso del Piave il pregio e la considerazione che merita. Unione Italiana Vini e il Corriere Vinicolo, si uniscono alla famiglia in questo ricordo.

IMBOTTIGLIAMENTO

MACCHINE, ATTREZZATURE & SOLUZIONI



BORMANUS Imbottigliatrici Bormanus, qualità senza compromessi

Le imbottigliatrici Bormanus sono prodotte da SVS Sandri Srl, un'azienda con trentennale esperienza nella produzione di componenti in acciaio per il settore beverage. Fondata nel 1988 da Donato Sandri, è oggi gestita dai figli Genny e Roberto. La progettazione delle imbottigliatrici è affidata a un team di ingegneri specializzati nei sistemi di riempimento. Le linee di prodotto sono tre: Linea G imbottigliatrici gravimetriche per vini fermi - Linea I imbottigliatrici isobariche per spumanti e vini frizzanti - Linea L riempitrici isobariche per prodotti in lattina. Le personalizzazioni sono infinite e vanno dalla tipologia di prodotto alla quantità, dal tipo di tappo alla velocità di produzione. L'azienda si caratterizza per la costante ricerca e sviluppo di nuove soluzioni tecnologiche. La stella universale, ad esempio, è un accessorio adatto a produzioni versatili e cambi di programma improvvisi in quanto consente di caricare bottiglie con forme e dimensioni diverse senza l'uso di utensili, evitando così fermi macchina per il cambio formato. Il robot pneumatico e lavabile al 100%, invece, consente di automatizzare la fase di pulizia con un magazzino di false bottiglie, soluzione particolarmente indicata per le grandi produzioni. Bormanus non è un semplice assemblatore: i principali componenti delle imbottigliatrici, infatti, sono prodotti interamente con materie prime di qualità.

Info: info@bormanus.com
www.bormanus.com



BORMANUS
filling systems



GAI MACCHINE IMBOTTIGLIATRICI

La gamma MLE CAN, destinata all'imbottigliamento delle lattine, è pronta a fare un nuovo balzo in avanti

Riprogettata, rinnovata e ampliata, verrà presentata in occasione della BrauBeviale del prossimo novembre. Non si tratta di un semplice aggiornamento, ma di un ripensamento della gamma che porterà con sé migliorie estetiche, ergonomiche e tecniche. La MLE CAN raccoglie le soluzioni di Gai per l'inlattamento di qualità destinato alle produzioni artigianali, settore in cui l'azienda di Ceresole ha una lunga esperienza. Sono oltre 100 gli esemplari prodotti, oggi operanti in alcuni dei birrifici più prestigiosi a livello internazionale. Alle soluzioni da 4 e 6 rubinetti, la nuova gamma aggiungerà una macchina da 8 rubinetti capace di aumentare la velocità fino a 2.000 lattine l'ora. Tra le novità della gamma, ci sarà la possibilità di inserire il dosatore di azoto per prodotti non gasati e, per la prima volta, sarà possibile aggiungere alla linea di inlattamento una graffiatrice monotesta progettata e prodotta interamente da Gai. In questo modo, la MLE CAN offrirà un ciclo di inlattamento completo: risciacquo, riempimento e aggraffatura in un'unica soluzione.

MBF

Superbloc®: la rivoluzione dell'imbottigliamento firmata MBF



Il Superbloc® MBF fa parte di quelle soluzioni tecnologiche rivoluzionarie diventate negli anni un modello di riferimento nel mercato dell'imbottigliamento. È una linea compatta, completa e personalizzata che integra in un'unica macchina diverse soluzioni: sciacquatrice, riempitrice, tappatrici sughero e vite, capsulatrice ed etichettatrice. Il rendimento che offre è costante nella produzione e garantisce maggiori prestazioni tecnico/economiche

rispetto ad una linea tradizionale. Questa linea di imbottigliamento diminuisce notevolmente i costi energetici e di gestione in quanto la macchina, così configurata, permette di avere meno operatori, aumentando in questo modo sia l'efficienza che l'affidabilità e la compattezza, ma soprattutto, permettendo una migliore tracciabilità e qualità del prodotto. Questa soluzione è ideale per tutte le produzioni, quindi, può interessare sia le grandi cantine (gruppi multinazionali

o cooperative) sia quelle medio piccole. Si andrà, quindi, da produzioni di 6.000 bott/h fino ad oltre 30.000 bott/h. Il Superbloc® MBF si pone come una soluzione apprezzata in tutto il mondo sia da produttori di vino che di superalcolici. Oltre all'assenza di nastri ed accumuli, la semplicità e la praticità di utilizzo permettono una migliore organizzazione dello spazio operativo ed un'ottimizzazione della manutenzione. Questa soluzione consente un considerevole rispar-

mio energetico, ponendo il Superbloc tra le linee più attente all'impatto energetico. Superbloc consente la tracciabilità durante tutte le fasi, dalla sciacquatura all'etichettatura della bottiglia. Tutto questo porta ad un controllo costante e ad una alta qualità del prodotto finale. Inoltre, grazie alla configurazione dell'impianto, per il quale le bottiglie sono sempre guidate, la rumorosità si riduce considerevolmente, aspetto che non è possibile migliorare nel caso di impianti classici.

COMMERCIO MONDIALE
Compara import/export di differenti Paesi e tipologie di prodotto (spumanti, frizzanti, fermi, colore, confezionati, sfusi, BiB)

POTENZIALE
La sezione dedicata al Potenziale è strutturata su tre livelli:
Superfici e produzioni, Giacenze e Imbottigliamenti di tutte le Do e Ig italiane

MERCATO SFUSO E UVE
La banca dati - unica in Italia - contiene le rilevazioni di oltre 460 tipologie di vino quotate settimanalmente dal 2010 a oggi. Nel periodo vendemmiale inoltre sono quotati i prezzi delle uve su base quotidiana

Powered by **maxidata** ZUCCHETTI

OSSERVATORIO DEL VINO

La più potente banca dati del vino: mercati, prezzi, potenziale produttivo

3 milioni di record in una sola piattaforma

Dati sempre disponibili, raccolti da fonti attendibili, rielaborati in forma semplice e di immediata lettura. Free trial di 48 ore, tariffe personalizzabili, preventivi direttamente online.

In partnership con **vinaly**

Mercato sfuso in partnership con **MED&A**

www.osservatoriodelvino.it

IMBOTTIGLIAMENTO

MACCHINE, ATTREZZATURE & SOLUZIONI

OMNIA TECHNOLOGIES

Sm@rtblock, la soluzione di imbottigliamento di Bertolaso adattabile a ogni tipo di cantina

Razionalizzare ed ottimizzare il processo produttivo, elevare il contenuto tecnologico, contenere i costi di gestione, innovare e diversificare i prodotti: queste sono le esigenze perseguite da Bertolaso per soddisfare le aspettative delle cantine di piccole e medie dimensioni. Sm@rtblock è il risultato del processo evolutivo proteso a fornire sempre maggior flessibilità e il totale rispetto delle caratteristiche organolettiche del vino ed è la soluzione chiavi in mano per l'imbottigliamento, progettata e realizzata da Bertolaso per permettere ai produttori

di usufruire delle tecnologie frutto di anni di esperienza nel mondo enologico. Di semplice installazione e di facile utilizzo, Sm@rtblock si compone di una sciacquatrice, una riempitrice ed un innovativo sistema di tappatura per tappi in sughero e per tappi a vite in alluminio. Efficiente e affidabile, Sm@rtblock si caratterizza per un ingombro contenuto, un sistema che permette un ridotto assorbimento di ossigeno e la gestione di comando della macchina attraverso un intuitivo pannello di controllo di facile utilizzo. Sm@rtblock, così come tutti le soluzioni di



Omnia Technologies è orientato alla sostenibilità: infatti, in tutti i componenti sono impiegate le più recenti tecnologie che contribuiscono ad aumentare l'efficienza, a ridurre il consumo energetico e a contenere l'impatto ambientale.

PRODOTTI & SOLUZIONI PRE E POST IMBOTTIGLIAMENTO

AROL

Soluzioni di tappatura per tappi in sughero naturale, agglomerato e sintetico

Arol, punto di riferimento mondiale nella progettazione e produzione di sistemi di capsulatura e tappatura, offre un'ampia gamma di sistemi di chiusura per tappi in sughero naturale, agglomerato o sintetico. Ne è un esempio il tappatore Quasar, in configurazione free standing o torretta, particolarmente indicato nel settore dei vini (imbottigliati sia a caldo che a freddo), degli spumanti, della birra. È ideale sia per le piccole che le grandi produzioni, da 1.000 bph a 40.000 bph, ed è progettato per garantire massima efficienza e produttività. Quasar dispone di un sistema di aspirazione lavabile che riduce al minimo la presenza di polvere generata dai tappi di sughero aspirandola direttamente dai tappi sia sul pick and place che nella scatola porta compressori, prolungando il ciclo di vita dei componenti. Il modello è completamente lavabile e presenta un sistema di evacuazione aria e iniezione gas nel collo delle bottiglie dotato di un sistema di lavaggio del circuito dal tappatore fino alla pompa del vuoto compresa, per garantire la massima pulizia. Infine, è dotato di "pick and place" per il trasferimento dei tappi dal canale ai pacchi compressori. *Info: www.arol.com*



ASTRO

Chiusure per vino Astro Bacchus: obiettivo Total Quality

Astro ha guadagnato negli anni la reputazione di punto di riferimento nella produzione di chiusure per il settore enologico grazie alla famosa gamma Bacchus, che offre un assortimento completo di soluzioni e formati per ogni tipologia di vino, fermo o frizzanti. Un primato che nasce, prima di tutto, dalla ricerca continua della massima qualità. *Obiettivo difettosità 0%*. Per raggiungere gli ambiziosi obiettivi di Total Quality, Astro ha effettuato notevoli investimenti in tecnologia, attrezzature e formazione del personale. Una scelta strategica fondamentale è stata quella di concentrare tutte le lavorazioni nel sito di Baldichieri d'Asti per avere il massimo controllo sull'intero output produttivo. *Interventi sulle linee di produzione*. Su tutte le linee di bordatura e assemblaggio delle chiusure Bacchus è attivo un sistema di videocamere che espellono immediatamente tutti i pezzi non conformi. Il laboratorio interno Production Quality Control è dotato di strumenti all'avanguardia come tester di coppia per la verifica degli sforzi di apertura e sistemi di visione ottica, oltre a un forno e a una cella frigo per simulare il processo di invecchiamento delle capsule. *Qualità reale perché certificata*. Astro è anche in possesso delle due certificazioni più rigorose in tema di confezionamento di alimenti: ISO 22000:2005, per la progettazione e produzione di sistemi di dosatura e chiusura per prodotti alimentari in alluminio e plastica, e la certificazione dello standard BRC Packaging, sviluppato dal British Retail Consortium (BRC), attestante la sicurezza igienico-sanitaria dei materiali da imballaggio destinati ad entrare in contatto con gli alimenti.



BELBO SUGHERI

La sintesi tecnica del tappo mono pezzo naturale

L'imbottigliamento rappresenta uno dei momenti cruciali nel mondo della produzione vinicola. È l'atto conclusivo che sigilla l'essenza del vino, preservandolo per il futuro. La scelta del tappo può determinare l'evoluzione del vino, assicurando che arrivi sul mercato nel modo desiderato dal produttore. Ecco perché Belbo Sugheri continua a lavorare e investire per essere un partner sicuro per i suoi clienti. Oltre a finalizzare i tappi microtecnici Diam da più di 20 anni, l'azienda ha messo a punto da tempo un tappo naturale mono pezzo, prodotto utilizzando sughero selezionato da una specifica zona della Sardegna. Questa attenzione alla provenienza garantisce una filiera completamente tracciabile, dalla raccolta del sughero fino alla spedizione al cliente. Attraverso un processo innovativo di vapostrazione, Belbo Sugheri assicura che ogni tappo mantenga la sua struttura originale. Il risultato? Un tappo con neutralità organolettica completa e un comportamento fisico meccanico costante. Successivamente tutti i tappi devono passare attraverso un'analisi sensoriale rigorosa, effettuata "uno ad uno" da un panel di tecnici esperti. E per andare oltre, da circa tre anni, l'azienda ha introdotto una selezione avanzata, basata sulla tecnologia Tof, in grado di rilevare qualsiasi molecola che potrebbe alterare le proprietà organolettiche del vino. Inoltre, la produzione limitata di questi tappi naturali mono pezzo è una scelta consapevole, per poter garantire standard qualitativi al vertice. Questi tappi sono studiati per conservare l'elasticità, garantire un imbottigliamento regolare, assicurare una forza di estrazione controllata e prevenire qualsiasi colatura, con la sicurezza di una neutralità organolettica.



CORIMPEX

T-Way: i nuovi prodotti a base di tannini liquidi

Armonia. Mediterraneo e Levante sono i nomi della nuova linea T-Way di Corimpex. Cosa hanno di speciale questi nuovi prodotti a base di tannini? Innanzitutto sono liquidi e pronti all'uso, ma offrono anche altri vantaggi: sono utilizzabili sia in finitura sia in pre-imbottigliamento, non risultano mai ruvidi né tannici, rispettano il profilo aromatico

del vino lasciandolo aperto e pulito ed eliminando le note astringenti. Ognuno di loro ha un carattere preciso: Armonia, indicato su vini rossi e rosati, esalta le sensazioni di dolcezza, persistenza e aromaticità; Mediterraneo, per bianchi e rosati, esalta le sensazioni di freschezza, acidità e finezza; Levante, per bianchi e rosati, esalta l'eleganza, la morbidezza e il corpo del vino.

Info: <https://www.corimpex.it/it/for-wine/Tannini/>





SORDATO

Soluzioni per impianti di imbottigliamento più sostenibili

Sordato Srl è un'azienda che si occupa di progettare e realizzare impianti per i locali di imbottigliamento, con un'attenzione particolare alla qualità del prodotto e al risparmio energetico. Realizziamo impianti di climatizzazione per i locali di

imbottigliamento, in modo da evitare sbalzi termici e valori troppo alti di umidità e garantire condizioni di lavoro ottimali per il personale e il vino. Ci occupiamo anche di collegare i servizi alle macchine della linea di imbottigliamento del vino, portando alle

stesse le linee del prodotto, i gas tecnici, l'aria compressa e l'acqua calda e fredda, assicurando così un funzionamento efficiente e sicuro degli impianti. Inoltre, possiamo fornire impianti per il recupero dell'acqua dalle sciacquatrici, filtrandola e riutilizzandola per le operazioni di lavaggio delle bottiglie e delle macchine coinvolte nel processo di imbottigliamento. Così facendo, si possono evitare sprechi inutili e si riduce l'impatto ambientale. Infine, Sordato Srl raffredda o riscalda il

vino prima dell'imbottigliamento con scambiatori e recupero di calore per mantenere la temperatura ottimale del prodotto e preservarne le caratteristiche organolettiche. Questo sistema permette di risparmiare energia e di ridurre le emissioni di CO₂, contribuendo alla sostenibilità ambientale. La nostra azienda offre soluzioni personalizzate in base alle esigenze dei clienti, garantendo un servizio di assistenza tecnica qualificato e tempestivo.

DIAM BOUCHAGE

Amplia la sua gamma di tappi con una nuova scelta di permeabilità



Dopo oltre 3 anni di studi e calcoli sull'apporto di ossigeno al vino attraverso il tappo, l'azienda Diam Bouchage è riuscita a creare una nuova permeabilità per i suoi tappi per i vini fermi da lungo invecchiamento. Questa permeabilità permette un maggior apporto di ossigeno mantenendo contemporaneamente le caratteristiche indispensabili alla tenuta del tappo nel tempo. A partire da gennaio 2023, Diam arricchisce così i suoi tappi, Diam 10 e Diam 30, dedicati a vini fermi da lungo invecchiamento. "Finora, per i vini da lungo invecchiamento, abbiamo proposto una sola permeabilità - molto bassa - particolarmente adatta per la lenta evoluzione in bottiglia. Per vini con tendenza alla riduzione, i nostri clienti ci hanno richiesto un tappo con un maggiore apporto di O₂" ci racconta Dimitri Tixador, uno dei responsabili del reparto R&S di Diam Bouchage. Questa nuova permeabilità favorirà un'apertura aromatica del vino, garantendo un invecchiamento controllato nel tempo. Diam Bouchage da oggi propone, con la sua gamma al completo, un vero e proprio strumento enologico al servizio dei produttori vinicoli, i quali avranno la possibilità di dare ai loro vini diverse evoluzioni nel percorso di invecchiamento.



ENARTIS

Gomme arabiche filtrabili per il perfezionamento dei vini in pre-imbottigliamento

L'uso delle gomme arabiche in enologia ha l'obiettivo di prevenire la comparsa di intorbidamenti e precipitati causati da casse metalliche e materia colorante instabile. L'esperienza pluriennale in ambito produttivo e nella ricerca scientifica ha permesso a Enartis di offrire un'ampia varietà di gomme messe a punto per soddisfare specifiche esigenze enologiche senza perdere di vista la praticità d'uso. Tra le tante disponibili, Maxigum Plus e Maxigum F, sono caratterizzate da un'elevata efficienza stabilizzante associata a un'altrettanto elevata filtrabilità, che ne consente l'impiego prima della filtrazione finale, purché il vino sia filtrabile. Maxigum Plus è uno stabilizzante liquido a base di gomma arabica Verek e mannoproteine. La gomma arabica viene sottoposta a uno speciale trattamento di filtrazione che la rende microfiltrabile preservando però la sua efficacia stabilizzante. Le mannoproteine presenti hanno effetti positivi sul profilo sensoriale del vino. In particolare, aumentano la complessità aromatica e la sensazione di volume, attenuano l'astringenza e la secchezza, migliorano la resistenza del vino all'ossidazione e all'invecchiamento. Maxigum F è una soluzione di gomma arabica Verek prodotta per solubilizzazione e purificazione in condizioni che ne conservano le dimensioni native. Maxigum F, grazie a un innovativo processo di filtrazione che lo rende facilmente filtrabile e che ne permette l'aggiunta prima della microfiltrazione, è estremamente efficace nel prevenire la precipitazione della materia colorante, nell'attenuare l'astringenza e nel mantenere la struttura gustativa.

Info: www.enartis.com

LALLEMAND

Mannoproteine pre-imbottigliamento specifiche per migliorare il profilo organolettico del vino

Lil corretto equilibrio tra dolcezza, struttura e profilo aromatico gioca un ruolo fondamentale nel determinare il successo di un vino, soprattutto vista l'attuale tendenza dei consumatori a preferire vini sempre più morbidi, rotondi, freschi ed equilibrati. Lallemand ha messo a punto due specifiche mannoproteine 100% solubili da aggiungere in fase di pre-imbottigliamento, capaci di contribuire ad un miglioramento della percezione gustativa dei vini nel pieno rispetto della componente aromatica d'origine. Mannolees™, ormai ben conosciuto ed apprezzato in campo enologico a livello globale, incrementa dolcezza, rotondità e volume nei vini, diminuendo la percezione di tannini aggressivi o acidità squilibrate; Mannolees Blanc™, l'ultima nata, permette invece di ottenere vini

bianchi e rosati più eleganti e longevi, dalla spiccata freschezza nell'aroma e al palato riducendo le sensazioni di secchezza e amaro.

È stato inoltre confermato il contributo positivo di queste due mannoproteine sui vini spumanti e frizzanti: Mannolees™ incrementa cremosità e dolcezza limitando l'utilizzo degli zuccheri mentre Mannolees Blanc™ apporta freschezza e morbidezza limitando le sensazioni ossidative. Il loro dosaggio ottimale in pre-imbottigliamento varia da 5 a 25 g/hL in funzione della matrice colloidale e dalle caratteristiche del vino, per questo raccomandiamo prove in cantina con test preliminari prima dell'aggiunta finale.

Info: www.lallemandwine.com



LALLEMAND OENOLOGY

Original by culture

MPF IMPIANTI

Lavasciugatrici, i nuovi modelli "Mara 2" e "Siria 120"

L'azienda "MPF Impianti Srl" con sede a Calamandrana, provincia di Asti, è leader nel settore enomeccanico per la produzione e fornitura di sistemi di trasporto interni, di macchinari atti al trattamento esterno bottiglie come lava-asciugatrici, termocondizionatori (FI-FO e a massa), e tunnel di asciugatura. L'azienda è fiera di presentare la propria gamma di lavasciugatrici, la quale è stata integrata di due nuovi modelli per basse e alte produzioni: "Mara 2" (1.200 b/h) e "Siria 120" (14.000 b/h). Tutti i macchinari prodotti dalla MPF Impianti Srl sono costituiti da componenti elettrici e meccanici di prima qualità e collaudati presso la propria officina antecedentemente alla consegna, al fine di garantire affidabilità e sicurezza al cliente finale. Tutto il personale MPF Impianti Srl ha comprovata esperienza nel settore enomeccanico, ed è a completa disposizione per dare il proprio supporto tecnico-commerciale in base alle richieste ed esigenze del mercato. Per tale scopo, negli ultimi mesi, sia il reparto tecnico che commerciale sono stati potenziati con personale di grande professionalità e serietà.

Info: info@mpfimpianti.it - www.mpfimpianti.it





**PER TUTTA LA VENDEMMIA
I PREZZI DELLE UVE**

Sul sito dell'Osservatorio del Vino - www.osservatoriodelvino.it - per tutto il periodo vendemmiale vengono quotate ogni giorno le principali uve italiane, dalle piazze di Treviso-Verona alla Romagna, per arrivare ad Abruzzo, Puglia Nord e Sud.

Un servizio esclusivo, unico in Italia, reso possibile dalla collaborazione con gli agenti di Med.&A., che forniscono anche le quotazioni dei vini e mosti, sempre consultabili sull'Osservatorio con lo storico dei prezzi dal 2010 e la possibilità di costruire ricerche personalizzate, elaborare tabelle e grafici.

Per informazioni sulle tariffe di abbonamento, consultare il sito o inviare una mail a segreteria.osservatoriodelvino@uiv.it

MERCATI VINICOLI

**QUOTAZIONI E ANDAMENTI
DEL VINO SFUSO
SITUAZIONE AL 14 SETTEMBRE 2023**

NOTA: in corrispondenza delle colonne variazioni % la cella vuota indica che non ci sono state variazioni rispetto alla rilevazione della settimana precedente.

Le quotazioni dei vini di Trentino Alto Adige non hanno evidenziato variazioni rispetto alla precedente pubblicazione; riprenderanno nelle prossime settimane.



rilevazioni a cura di MED.&A.

P I A Z Z A A F F A R I

PIEMONTE

Alba	Vino Dop (litro)				
Barbaresco	2020		nq		nq
Barbera d'Alba	2022		3,00		3,20
Barolo	2019		nq		nq
Dolcetto d'Alba	2022		2,00		2,20
Nebbiolo d'Alba	2022		3,00		3,20
Roero Arneis	2022		3,00		3,10

Alessandria	Vino Dop (litro)				
Dolcetto del Monferrato	2022		1,20		1,30
Dolcetto di Ovada	2022		1,20		1,30
Piemonte Barbera	2022		1,10		1,25
Piemonte Cortese	2022		nq		nq

Asti	Vino Dop (litro)				
Barbera d'Asti	2022	13	1,35		1,45
	2022	13,5	1,45		1,75
Barbera del Monferrato	2022	12-13,5	1,20		1,30
Grignolino d'Asti	2022		1,30		1,40
Piemonte Barbera	2022		1,10		1,25
Piemonte Cortese	2022		nq		nq
Piemonte Grignolino	2022		1,20		1,30

Asti	Mosto (kg)				
Mosto uve aromatiche Moscato DOP	2022		0,95		1,15

FRIULI - VENEZIA GIULIA

Vino Dop annata 2022 (litro)					
Friuli Cabernet Franc	12-12,5	1,00		1,10	
Friuli Carbernet Sauvignon	12-12,5	1,00		1,10	
Friuli Chardonnay	12-12,5	0,90		1,00	
Friuli Friulano	12-12,5	0,90		1,00	
Friuli Merlot	12-12,5	0,80		0,90	
Friuli Pinot bianco	12-12,5	0,90		1,00	
Friuli Pinot grigio	12-12,5	1,10		1,20	
Friuli Pinot nero	12-12,5	1,10		1,20	
Friuli Refosco	12-12,5	1,00		1,10	
Friuli Ribolla	12-12,5	0,90		1,10	
Friuli Sauvignon	12-12,5	1,20		1,50	
Friuli Verduzzo	12-12,5	0,80		0,90	
Pinot grigio delle Venezie	12-12,5	1,00		1,10	

Vino Igp annata 2022 (litro)					
Venezia Giulia Ribolla	12-12,5	0,80		0,90	
Venezia Giulia/Trevezie Cabernet Sauvignon	12-12,5	0,70		0,85	
Venezia Giulia/Trevezie Chardonnay	12-12,5	0,70		0,80	
Venezia G./Trevezie Merlot	12-12,5	0,55		0,65	
Venezia G./Treven. Pinot bianco	12-12,5	0,70		0,80	
Venezia G./Trevezie Pinot nero	12-12,5	0,85		0,95	
Venezia G./Trevezie Refosco	12-12,5	0,70		0,80	
Venezia G./Trevezie Sauvignon	12-12,5	0,90		1,00	
Venezia G./Trevezie Verduzzo	12-12,5	0,60		0,70	

L O M B A R D I A

Vino Dop annata 2022 (litro)					
Oltrepò Pavese Bonarda	12,5	1,00		1,30	
O. Pavese Pinot nero vinif. bianco	11,5	1,10		1,40	
O. Pavese Pinot nero vinif. rosso	12	1,20		1,40	
Oltrepò Pavese Riesling	11,5-12,5	0,90		1,00	
Oltrepò Pavese Sangue di Giuda-Buttafuoco	11,5	1,10		1,40	

Vino Igp annata 2022 (litro)					
Provincia di Pavia Barbera	11,5	0,90		1,10	
Provincia di Pavia Croatina	12	1,00		1,30	
Provincia di Pavia Moscato		1,00		1,25	
Provincia di Pavia Pinot grigio		1,10		1,20	

E M I L I A

Vino comune annata 2022 (ettogrado)					
Rossissimo desolforato	11,5-12,5	5,20		5,50	
Rossissimo desolforato mezzo colore	11-12,5	4,00		4,50	

Vino Igp annata 2022 (ettogrado)					
Emilia Lambrusco	10,5-11,5	3,70		3,90	
Emilia Lambrusco bianco	10,5-11,5	4,20		4,40	

Vino Igp annata 2022 (litro)					
Emilia Malvasia	11-13	0,75		0,85	

Vino Igp annata 2022 (prezzi grado distillazione+zuccheri)					
Emilia Lambrusco bianco frizzantato	10,6-11,5	4,60		4,80	
Emilia Lambrusco rosso frizzantato	10,6-11,5	4,10		4,30	

Mosto annata 2022 (Fehling peso x 0.6)					
Mosto muto Lancellotta	11-12	4,20		4,60	

R O M A G N A

Vino comune annata 2022 (ettogrado)					
Bianco	2022	9,5-11	4,00	4,20	
Bianco termocondiz.	2022	10,5-12	4,50	4,70	
Bianco term. base spum	2022	9-10	4,60	4,80	
Rosso	2022	11-12	3,50	4,00	

Vino Dop annata 2022 (litro)					
Romagna Sangiovese	2022	12-13	0,78	0,88	
Romagna Trebbiano	2022	11,5-12,5	0,58	0,65	

Vino Igp annata 2022 (ettogrado)					
Rubicone Chardon/Pinot	2022	11-12,5	5,20	5,60	
Rubicone Merlot	2022	11,5-12,5	4,80	5,20	
Rubicone Sangiovese	2022	11-12,5	5,00	5,50	
Rubicone Trebbiano	2022	11-11,5	4,40	4,70	

Mosto annata 2022 (Fehling peso x 0.6)					
Mosto muto	2022	9-11	nq	nq	

Mosto (gr. rifr. x 0.6 x q.le)					
MCR	2023	65-67	5,00	5,20	

M A R C H E

Vino comune (ettogrado)					
Bianco	2022	13-13,5	3,80	3,80	
Rosato	2022	11-12,5	nq	nq	
Rosso	2022	13,5-14	4,07	5,00	

Vino comune (litro)					
Montepulciano	2022	14-15	0,60	0,75	

Vino Dop (litro)					
Falerio Pecorino	2022	13-14	nq	nq	
Lacrima di Morro d'Alba	2022	12,5-13	1,55	1,60	
Rosso Conero	2021	13-14	nq	nq	
Rosso Piceno	2021	13-14	0,80	1,00	
Verdicchio Castelli Jesi C.	2022	13	1,10	1,20	
Verdicchio Castelli J.C. sup	2022	13	1,30	1,40	
Verdicchio di Matelica	2022	12,5-13	nq	nq	

Vino Igp (litro)					
Marche bianco	2022	12-13,5	nq	nq	
Marche Passerina	2022	12-13	0,80	0,90	
Marche Sangiovese	2022	13	0,60	0,70	

P U G L I A - Foggia, Cerignola, Barletta, Bari

Vino comune (ettogrado)					
Bianco	2022	10,5-12	nq	nq	
Bianco termovinificato	2022	10,5-12	nq	nq	
Rosso	2022	10,5-12	4,00	8,1%	4,50 12,5%
Rosso da Lambrusco	2022	12,5-13,5	nq	nq	
Rosso da Montepulciano	2022	11-12	4,50	21,6%	5,00 25,0%

Vino Igp (ettogrado)					
Daunia Sangiovese	2022	11-11,5	4,00	2,6%	4,50 7,1%
Puglia Lambrusco	2022	10-11,5	nq	nq	
Puglia Lamb. frizzant.	2022	10-11	nq	nq	
Puglia Malvasia bianca	2023	12-12,5	nq	nq	
Puglia rosato	2022	11-12,5	4,10	4,60	
Puglia Sangiovese	2022	11-11,5	4,00	2,6%	4,50 7,1%
Puglia Trebbiano	2022	11-12	4,20	4,70	

Vino Igp (litro)					
Puglia Chardonnay	2023	11-12	0,62	0,65	
Puglia Pinot bianco	2023	11-12,5	0,62	0,75	
Puglia Pinot grigio	2023	11,5-12,5	0,85	0,95	
Puglia Primitivo	2022	13-15	0,75	1,05	-8,7%
Puglia Primitivo rosato		11,5-13	0,85	0,95	

Mosto (gr. Bé q.le)					
Mosto conc. tradiz. certif. CSQA per ABM	2022	33-35	nq	nq	
Mosto conc. bianco	2022	33-35	nq	nq	
Mosto conc. rosso	2022	33-35	nq	nq	
Mosto muto bianco	2023	10-11	4,00	4,20	
Mosto muto rosso	2023	11-12	3,90	4,20	
Mosto muto rosso Lambrusco	2022	12-13	nq	nq	

Mosto (gr. rifr. x 0.6 x q.le)					
MCR	2023	65-67	5,00	5,20	

Mosto annata 2022 (kg)					
Mosto da uve aromatiche Moscato		11-12	nq	nq	

P U G L I A - Lecce, Brindisi, Taranto

Vino comune annata 2022 (ettogrado)					
Rosso	12-13	3,70		4,40	

Vino comune annata 2022 (litro)					
Rosso strutturato	14-16	0,85		1,40	

Vino Dop annata 2022 (litro)					
Primitivo di Manduria	14-15	1,90		2,10	
Salice Salentino	13-14	0,80		0,95	

Vino Igp annata 2022 (litro)					
Salento Cabernet	13-14	0,75		0,85	
Salento Chardonnay	13-13,5	0,75		0,85	
Salento Fiano	13-13,5	0,90		1,00	
Salento Malvasia nera	12-14,5	0,75		1,05	
Salento Negroamaro	12-13,5	0,70		0,80	

(segue) Vino Igp annata 2022 (litro)					
Salento Primitivo	14-15	0,75	-11,8%	1,05	-16,0%
Salento rosato	13-14	0,65		0,75	
Tarantino Merlot	13-14	0,80		0,90	

VENETO

VERONA					
Vino comune (ettogrado)					
Bianco	2022	9,5-12	4,50		5,00
Vino Dop (ettogrado)					
Soave	2022	11,5-12,5	6,50		7,50
Vino Dop (litro)					
Bardolino	2022		1,00		1,05
Bardolino Chiaretto	2022		1,10		1,15
Bardolino Classico	2022		1,15		1,20
Custoza	2022		0,85		0,90
Delle Venezie bianco	2022	12	0,70		0,80
Garda Bianco	2022	12-12,5	0,75		0,80
Garda Chardonnay	2022		0,95		1,00
Garda Garganega	2022	12-12,5	0,75		0,80
Garda Pinot grigio	2022	11-12,5	1,10		1,20
Lugana	2022		3,70		3,90
Pinot grigio d.Venezie	2022	12-12,5	1,00		1,10
Soave Classico	2022	11,5-12,5	1,00		1,15
Valdadige Pinot grigio	2022	12-12,5	nq		nq
Vino atto Amar. e Recioto	2020		11,00		12,00
Vino atto Amar. e Recioto	2021		10,50		11,00
Vino atto Amar. Cl. e Recioto	2020		11,50		12,50
Vino atto Amar. Cl. e Recioto	2021		11,00		11,50
Valpolicella	2022		2,20		2,40
Valpolicella Classico	2022		2,30		2,80
Valpolicella Ripasso	2020	13-13,5	3,40		3,60
Valpolicella Ripasso	2021	13-13,5	3,20		3,40
Valpolicella atto Super.	2022		2,30		2,60
Valpol. Classico Ripasso	2020	13-13,5	3,60		3,90
Valpolicella Classico Ripasso	2021	13-13,5	3,60		3,90
Valpol. Cl. atto Super.	2022		2,80		3,10
Vino Igp (ettogrado)					
Merlot	2022	11-12,5	nq		nq
Provincia di VR bianco	2022	10-13	nq		nq
Provincia di VR Merlot	2022	11,5-12,5	5,50		6,00
Provincia di VR rosso	2022	10-12	nq		nq
Vino Igp (litro)					
Chardonnay	2022	10-12	0,85		0,90
Durello	2022		nq		nq

TREVISO

Vino Dop (litro)					
Delle Venezie bianco	2023	12	nq		nq
Piave Cabernet	2022	12-12,5	0,95		1,10
Piave Merlot	2022	11,5-12	0,80		0,90
Pinot grigio d.Venezie	2023	10-12	1,00		1,10
Pinot nero atto taglio Prosecco rosé	2023		1,10		1,20
Prosecco Valdob. Cartizze Docg	2023	9-10	nq		nq
Prosecco Conegliano Valdobbiadene Rive Docg	2023	9,5-10	nq		nq
Prosecco C.Vald.Docg	2023	9-10	nq		nq
Prosecco Asolo Docg	2023	9,5-10	nq		nq
Prosecco Doc	2023	9-10	nq		nq
Venezia Pinot grigio	2023	11-12	1,05		1,15
Vino Igp (ettogrado)					
Cabernet Franc	2022	10-12	6,00		7,00
Cabernet Sauvignon	2022	10-12	6,00		7,00
Chardonnay	2022	10-12	6,00		6,30
Glera	2023	9,5-10	5,50		6,00
Marca Trevigiana Tai	2023	10,5-12	5,80		6,00
Marca Trevig./Veneto/Trevezie rosso	2023	10-11	nq		nq
Merlot	2022	10-12	nq		nq
Pinot bianco	2023	10-12	6,00		6,50
Raboso rosato	2023	9,5-10,5	nq		nq
Raboso rosso	2023	9,5-10,5	nq		nq
Refosco	2023	10-12	nq		nq
Sauvignon	2023	10-12	7,50		9,00
Veneto/Trevezie b.	2023	10-11	5,00		5,30
Verduzzo	2023	10-11	5,30		5,80
Vino Igp (litro)					
Pinot nero	2023	10,5-12	0,80		0,90
Mosto (gr. rifr. x 0,6 x q.le)					
Mosto concentrato rettificato Bx 65/68° (origine Italia)	2023	65-68	4,80		5,10



Vino Dop (litro)					
Rosso Piceno	2021	13-14	0,90		1,10
Rosso Piceno Sup.	2021	13,5-14	1,00		1,20
Montepulciano d'Ab.	2022	13-14,5	1,30	18,2%	1,40 16,7%
Trebbiano d'Abruzzo	2022	11,5-12,5	nq		nq
Sicilia Grillo	2022	12-13	0,70		0,75
Sicilia Nero d'Avola	2022	12,5-14,5	0,95		1,15
Pinot gr. delle Venezie TV	2023		1,15		1,30
Pinot gr. delle Venezie VR	2022		1,50		1,60
Prosecco Doc	2023		nq		nq
Soave	2022	11,5-12,5	1,00		1,20
Bardolino Chiaretto	2022		1,50		1,60
Valpolicella atto Ripasso	2021	13-13,5	3,90		4,30
Valpolicella	2022		3,00		3,50
Valpolicella Classico	2022		3,00		3,40

Vino Igp (litro)					
Marche Sangiovese	2022	13,5-14,5	0,80		0,88
Terre di Chieti Passerina	2023	11-12,5	nq		nq
Terre di Chieti Pecorino	2023	12-13	nq		nq
Terre di Chieti Pinot gr	2023	11,5-13	nq		nq
Puglia Chardonnay	2022	11-12,5	0,85		0,95
Puglia Pinot grigio	2022	11,5-12,5	nq		nq
Puglia Primitivo	2022	13-15	0,95		1,35
Puglia Sangiovese	2022	11-12,5	0,55		0,65
Salento Primitivo	2022	13-15	1,05		1,35
Chardonnay (Sicilia)	2022	12-13	1,00		1,10
Terre Siciliane Pinot g	2023	12-13	1,10		1,20

TOSCANA

Vino Dop (litro)					
Chianti	2020		1,55		1,95
	2021		1,55		1,90
	2022		1,10		1,50
Chianti Classico	2019		3,10		3,45
	2020		3,10		3,50
	2021		3,10		3,50
	2022		3,10		3,50
Vino Igp (litro)					
Toscana bianco	2022	12-12,5	0,90		1,00
Toscana rosso	2021	12-13	1,00		1,45
Toscana rosso	2022	12-13	0,85		1,30
Toscana Sangiovese	2021	12-13	1,10		1,55
Toscana Sangiovese	2022	12-13	0,90		1,35

UMBRIA

Vino Dop annata 2023 (litro)					
Orvieto	2023	12	0,70		0,80
Orvieto Classico	2023	12	0,80		0,90
Vino Igp annata 2023 (ettogrado)					
Umbria bianco	2023	11-12	5,00		5,50
Umbria rosso	2023	12-12,5	5,00		5,50
Vino Igp annata 2023 (litro)					
Umbria Chardonnay	2023	12-12,5	0,80		0,90
Umbria Grechetto	2023	12	0,70		0,80
Umbria Pinot grigio	2023	12	0,75		0,80

LAZIO

Vino comune annata 2023 (ettogrado)					
Bianco	2023	11-12	5,00		5,50
Rosso	2023	11-12	4,80		5,00
Vino Dop annata 2023 (litro)					
Castelli Romani bianco	2023	11	0,55		0,60
Castelli Romani rosso	2023	12	0,65		0,70
Frascati	2023	12	0,75		0,80
Roma bianco	2023	12	0,80		1,00
Roma rosso	2023	13	1,20		1,40
Vino Igp annata 2023 (ettogrado)					
Lazio bianco	2023	12	5,00		5,50
Lazio rosso	2023	12	5,50		6,00
Vino Igp annata 2023 (litro)					
Lazio Chardonnay	2023	12	0,75		0,85
Lazio Pinot grigio	2023	12	0,80		0,85

ABRUZZO - MOLISE

Vino comune (ettogrado)					
Bianco	2023	10-11,5	nq		nq
Bianco termocondiz.	2023	9,5-13,5	nq		nq
Rosso	2022	11-12	4,50	12,5%	5,00 11,1%
Rosso	2022	12,5-13,5	5,20	4,0%	6,50 8,3%
Vino Dop (ettogrado)					
Trebbiano d'Abruzzo	2022	11-12,5	nq		nq
Vino Dop (litro)					
Montepulciano d'Abruzzo	2022	12-13,5	0,65		0,70
Vino Igp (ettogrado)					
Chardonnay	2023	10,5-13	5,00		5,20
Sangiovese	2022	11-12,5	nq		nq
Vino Igp (litro)					
Terre di Chieti Passerina	2023	11-12,5	nq		nq
Terre di Chieti Pecorino	2023	12-13	nq		nq
Terre di Chieti Pinot gr	2023	11,5-13	nq		nq

SICILIA

Vino comune (ettogrado)					
Bianco	2023	10,5-12	nq		nq
Bianco termocondizi.	2022	12-12,5	4,80	26,3%	5,00 19,0%
Rosso	2022	12,5-14,5	5,00		7,00
Vino Dop (litro)					
Sicilia Cabernet	2022	13-14,5	1,00		1,20
Sicilia Grillo	2022	12,5-13,5	0,60		0,70
Sicilia Merlot	2022	13-14,5	0,90		1,10
Sicilia Nero d'Avola	2022	13-14,5	0,80		1,10
Sicilia Syrah	2022	13-14,5	0,70		1,00
Vino Igp (litro)					
Cabernet	2022	13-14,5	1,00		1,20
Chardonnay	2022	12,5-13,5	0,90		1,00
Merlot	2022	13-14,5	0,85		1,05
Pinot grigio	2023	12-13	0,90		0,95
Syrah	2022	13-14,5	0,68		0,95
Zibibbo	2022	11,5-13,5	0,90		1,00
Mosto annata 2022 (gr. Babo x q.le)					
Mosto muto bianco 16-17°	2022	15-17	nq		nq
Mosto annata 2022 (gr. rifr. x 0,6 x q.le)					
MCR	2023	65-67	5,00		5,20

SARDEGNA

Vino Dop annata 2022 (litro)					
Cannonau di Sardegna	2022	13-14	1,80		2,10
Monica di Sardegna	2022	13-14,5	1,10		1,40
Nuragus di Cagliari	2022	12-13	0,70		0,90
Vermentino di Sardegna	2022	12-13	1,20		1,40

COMMISSIONE PREZZI MED.&A.

PIEMONTE
Carlo Miravalle (Miravalle 1926 sas)

LOMBARDIA
Federico Repetto (L'Agencia Vini Repetto & C. srl)

VENETO
VERONA: Severino Carlo Repetto (L'Agencia Vini Repetto & C. srl)

TREVISO: Fabrizio Gava (Quotavini srl)

TRENTINO-ALTO ADIGE
Fabrizio Gava (Quotavini srl)

FRILUNI-VENEZIA GIULIA
Fabrizio Gava (Quotavini srl)

ROMAGNA ED EMILIA
Andrea Verlicchi (Impex srl)

TOSCANA
Federico Repetto (L'Agencia Vini Repetto & C. srl)

LAZIO E UMBRIA
Enrico e Bernardo Brecci (Brecci srl)

MARCHE
Emidio Fazzini

ABRUZZO-MOLISE
Andrea e Riccardo Braconi (Braconi Mediazioni Vini sas)

PUGLIA
Andrea Verlicchi (Impex srl)

SICILIA
Andrea Verlicchi (Impex srl)

SARDEGNA
Andrea Verlicchi (Impex srl)

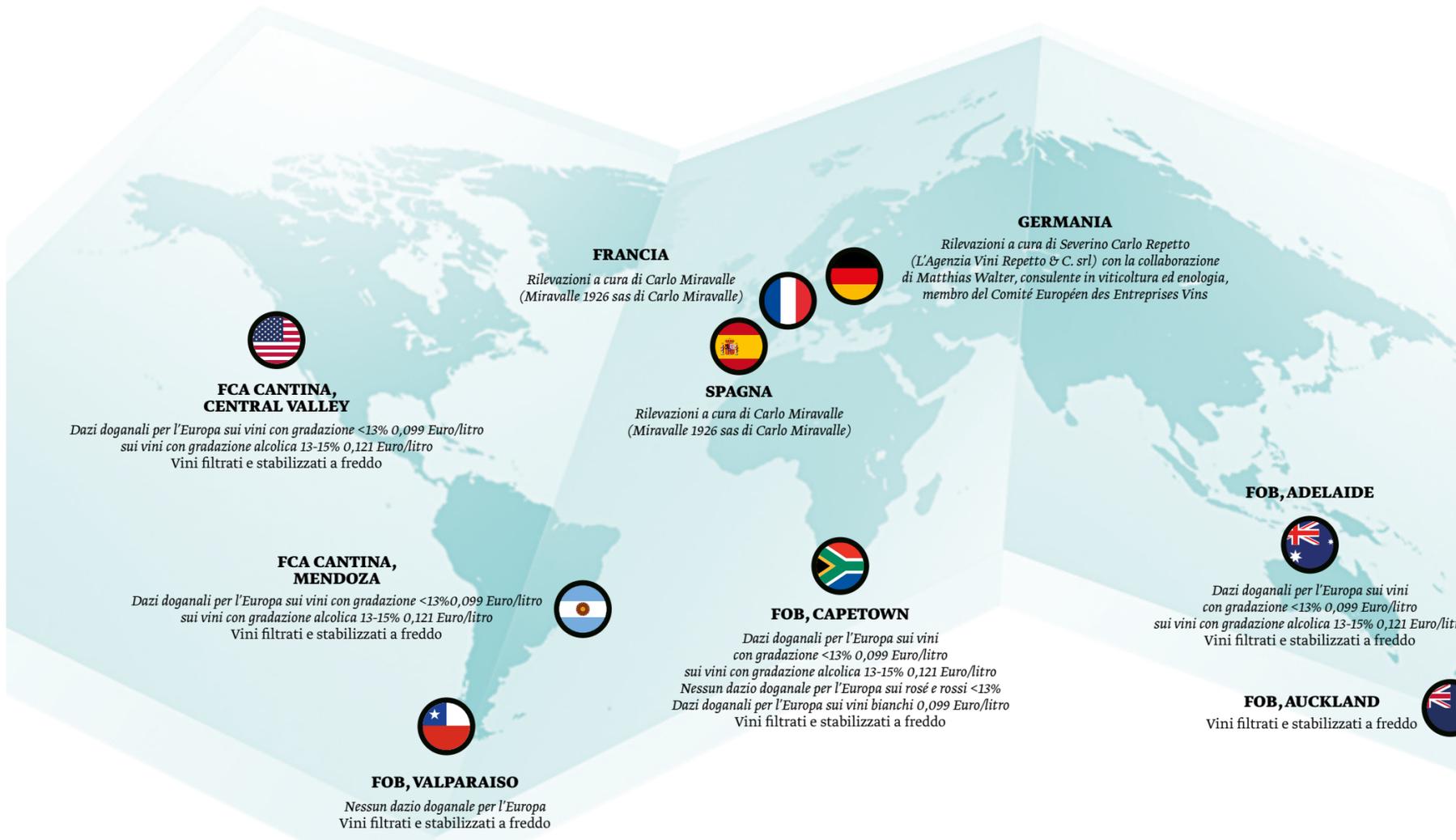
Quotazioni per l'Europa
rilevate da Med.&A.
Prezzi al 14 Settembre 2023



Quotazioni per il resto del mondo
rilevate da Ciatti Company
Prezzi al 13 Settembre 2023



Le frecce accanto ai prezzi indicano il trend
rispetto al mese precedente.
I prezzi per il Nuovo mondo sono espressi
in USD per litro, a pieno carico:
24.000 litri per flexitank,
28.000-30.000 per cisterna.
FCA: Free Carrier (franco vettore)
FOB: Free on board



GERMANIA				
Mosto comune (litro)				
GW weiss - vino comune bianco	2022	nq		nq
GW rot - vino comune rosso	2022	nq		nq
Vino Igp (litro)				
LW weiss - Igp bianco	2022	080		0,85
LW rot - Igp rosso	2022	0,75		0,80
Müller Thurgau LW Igp	2022	0,85		0,95
Vino Dop (litro)				
Müller Thurgau QW Dop	2022	1,00		1,05
Vino Igp (litro)				
Riesling LW Igp	2022	0,90		0,95
Vino Dop (litro)				
Riesling QW Dop	2022	1,00		1,20
Riesling QW Dop	2021	1,00	11%	1,00
Vino (litro)				
Weissburgunder - Pinot bianco	2022	1,00		1,10

SPAGNA 2022				
Vino comune (ettogrado)				
Bianco FC (ferm. contr.)	10-12	3,20		3,40
Bianco base spumante	10,5-11	3,40		3,60

FRANCIA 2022				
Cépage - IGPOC (hl partenza)				
Sauvignon	11,5-12,5	105,00		115,00
Chardonnay	13-13,5	1210,00		120,00
Viognier	13-13,5	110,00		120,00
Merlot	13-14	85,00		95,00
Cabernet	13-14	90,00		100,00
Syrah	13-13,5	85,00		95,00
Grenache, Cinsault, Syrah rosé	12-12,5	85,00		95,00
Vin de France générique (hl partenza)				
Vin de France bianco	11-12	80,00		90,00
Vin de France rosé	11-12	80,00		85,00
Vin de France rosso	11,5-12,5	75,00		80,00

CALIFORNIA 2022					
Bianco comune	0,98	1,07	◀▶	Rosso comune	1,02 1,20 ▶◀
Chardonnay	1,30	1,68	◀▶	Cabernet Sauvignon	1,20 1,39 ▶◀
Pinot grigio	1,30	1,48	◀▶	Merlot	1,11 1,29 ▶◀
Muscat	1,07	1,35	◀▶	Pinot noir	1,30 1,72 ▶◀
White Zinfandel	1,07	1,20	◀▶	Syrah	1,11 1,29 ▶◀
Colombard	1,02	1,16	◀▶	Zinfandel	1,27 1,45 ▶◀

ARGENTINA 2023					
Bianco comune	0,74	0,84	◀▶	Cabernet Sauv.	1,30 1,49 ▶▲
Bianco c. (Criolla)	0,79	0,88	◀▶	Malbec Entry-level	1,02 1,21 ▶◀
Chardonnay	1,68	1,86	▲	Malbec Premium	1,30 1,49 ▶◀
Torrontes	0,88	0,98	▲	Syrah	0,88 0,98 ▶◀
Sauvignon Blanc	1,30	1,49	▲	Merlot	0,88 0,98 ▶◀
Muscat	0,79	0,88	◀▶	Tempranillo	0,88 0,98 ▶◀
Rosso comune	0,84	0,93	◀▶	Bonarda	0,88 0,98 ▶◀

CILE									
Bianco com NV		0,61	0,65	◀▶	Rosso comune NV		0,35	0,42	◀▶
Chardonnay	2023	0,74	0,84	◀▶	Cabernet S.	2022/23	0,42	0,47	▼
Sauvignon Blanc	2023	0,74	0,79	◀▶	Cabem.S.(Var.Plus)	2022/23	0,56	0,65	▼
S.Blanc cool climate	2023	1,21	2,14	▼	Merlot	2022/23	0,47	0,56	◀▼
Carmenere	2022	0,54	0,61	◀▶	Syrah	2022/23	0,42	0,47	◀▶
Pinot noir	2022	0,77	0,87	◀▶	Malbec	2022/23	0,51	0,61	▼

SUDAFRICA									
Bianco comune	2023	0,35	0,40	▲	Rosso comune	2022/23	0,44	0,46	▲
Chardonnay	2023	0,55	0,63	▲	Cabernet Sauvignon	2022/23	0,54	0,64	◀▶
Sauvignon Blanc	2023	0,57	0,67	▲	Ruby Cabernet	2022/23	0,45	0,52	◀▶
Chenin Blanc	2023	0,40	0,42	▲	Merlot	2022/23	0,54	0,62	◀▶
Muscat	2023	0,34	0,36	▲	Pinotage	2022/23	0,50	0,57	◀▶
Rosé comune	2023	0,35	0,40	▲	Shiraz	2022/23	0,52	0,59	◀▶
Cultivar rosé	2023	0,42	0,45	▲	Cinsault rosé	2022	0,43	0,45	▲

AUSTRALIA - NUOVA ZELANDA 2023									
Bianco secco NV		0,51	0,57	◀▶	Rosso secco NV		0,21	0,27	▼
Chardonnay		0,66	0,75	▲	Cabernet Sauvignon		0,27	0,36	▼
Sauvignon Blanc		0,78	0,96	▼	Merlot		0,27	0,36	▼
NZ Marlborough SB		1,93	2,20		Shiraz		0,27	0,36	▼
Pinot Gris		0,72	0,78	◀▶	Muscat		0,48	0,57	◀▶

IMPIANTI DI DEPURAZIONE

specifici per il trattamento
di acque reflue da
processi di vinificazione
e imbottigliamento

SAREMO PRESENTI A:
ECOMONDO
The green technology expo.

7 - 10 NOVEMBRE 2023
Quartiere fieristico di Rimini
26^a edizione

PAD D7 **STAND**
301 - 402

Impianto biologico
funzionante
a innovativa tecnologia
M.B.R. con reattore
Serie **ECOBLOCK®**
Mod. **BIOX MBR 320/1700 -**
2M/140
attrezzato con membrane
di ultrafiltrazione, a servizio
cantina a ciclo completo.



Impianto biologico
funzionante
a innovativa tecnologia
M.B.R. con reattore
monoblocco
Serie **ECOBLOCK®**
attrezzato con membrane
di ultrafiltrazione, a servizio
cantina a ciclo completo.


MEDICI ERMETE



ECOBLOCK®
INNOVATIVA SOLUZIONE
MONOBLOCCO



DEPUR PADANA ACQUE SRL
Via Maestri del lavoro, 3 - 45100 Rovigo, Italy
Tel +39 0425 472211 info@depurpadana.it
www.depurpadana.com

Royal Flush **EVO**



THE STATE OF THE ART



ROBINO & GALANDRINO PERFEZIONA I SISTEMI DI CAPSULATURA UNIVERSALE CON LA GAMMA
ROYAL FLUSH

Progettata per capsulare sia vino tranquillo sia spumante, il sistema riduce drasticamente i tempi di cambio formato:

- distributore capsule automatizzato (settaggi delle geometrie richiamati da ricetta)
- stelle di movimentazione bottiglie a pinze o a geometria variabile motorizzata e memorizzata a ricetta
- eventuali settaggi non automatizzabili in configurazione tool-free.

Sezione vino tranquillo

Una giostra a teste alternate:

- teste rullanti pneumatiche (gestione delle pressioni di lavoro a ricetta per ogni formato di capsula)
- teste termiche con scudi di protezione che garantiscono l'uniformità dei tempi di esposizione al calore indipendentemente dalle variazioni di cadenza di produzione.

Sezione spumante

Tre giostre: la prima giostra è dedicata ai sistemi di visione per l'allineamento di bottiglia e capsula.

Piegatura e lisciatura sono affidate alle due successive giostre che, come da tradizione **R&G**, sono dedicate.

Configurazioni

Royal Flush è configurabile posizionando la sezione spumante prima del vino fermo consentendo l'utilizzo della stazione dedicata a scansioni e allineamenti anche per la capsulatura del vino fermo.



La macchina integra la piattaforma **SNIPER** che riunisce i sistemi di visione **R&G** per le scansioni elettroniche necessarie ad allineamenti e centraggi. Le periferiche di visione sono telecamere, fotocellule (colore-UV), fibre ottiche e laser. L'interfaccia di gestione delle ricette di lavoro è semplice e intuitiva.

EVO Series

La gamma **R&G EVO** prevede di serie:

- Basamento in acciaio inox AISI 304 e pannelli di accesso trasparenti con illuminazione interna.
- Assi elettronici.
- HMI touch screen ad alte prestazioni su braccio mobile.
- Protezioni in acciaio inox AISI 304 a specchio e porte in vetro temperato a tutta altezza.

