

OSSERVATORIO DEL VINO



## I "NUOVI MERCATI" DEL CORRIERE VINICOLO

In una rinnovata veste grafica, le quotazioni dei vini fornite da Med.&A. ed elaborate dall'Osservatorio del Vino UIV. Nei prossimi mesi pronto il nuovo database sul mercato dello sfuso, che affiancherà commercio mondiale e potenziale

- da pagina 17 -



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'Uspi, Unione Stampa Periodica Italiana.

### GOVERNO DRAGHI, STEFANO PATUANELLI (M5S) È IL NUOVO MINISTRO DELLE POLITICHE AGRICOLE



## AGENDA-VINO: LE PRIORITÀ PER IL NEO MINISTRO PATUANELLI

Dal Ministero dello Sviluppo economico arriva al dicastero agricolo il senatore del M5S. "Concretezza e condivisione", l'auspicio del presidente UIV, Ernesto Abbona, nel suo indirizzo di auguri. Dai decreti mancanti alla riforma Pac, dalla nuova politica su Do e controlli al completamento di schedario vitivinicolo e registro telematico, dalla promozione sui mercati esteri alla questione "vino e salute": tanti i capitoli di una fitta "agenda-vino" che deve arrivare al Recovery plan. L'Unione Italiana Vini chiede un incontro con il neo ministro. Mentre venti positivi di quiete arrivano dal fronte Brexit e Usa

A PAGINA 3



**Dal genoma ai robot: ricerca e innovazione per il vigneto di domani**

**INTERVISTA A STEFANO VACCARI, NEO DIRETTORE GENERALE DEL CREA**

L'oggi e il domani dell'Istituto, i progetti su cui si sta lavorando e le sfide del prossimo futuro, anche alla luce dell'imminente Recovery plan, in cui però si dovrebbe aggiungere "una visione 'biologica' dello sviluppo..."

a pagina 4

### IL FENOMENO FINANZIARIO DESTINATO A INCIDERE NEL FUTURO DEL VINO ITALIANO

## L'ERA DEL "PRIVATE EQUITY" NEL VINO, TRA OPPORTUNITÀ E DIFFIDENZE

Nell'ultimo quinquennio sono cresciute le operazioni dei fondi di investimento anche verso le imprese vitivinicole del nostro Paese. Da dove nasce questo fenomeno e dove potrà condurre. L'identikit dell'azienda "interessante" per i fondi, i vantaggi (e gli esiti) di un "matrimonio" finanziario sempre a termine. Ne parliamo con Alessandro Santini (Ceresio Investors), Luca Deantoni, (NB Renaissance Partners) e Massimo Gianolli ("La Collina dei Ciliegi" e Generalfinance). Il futuro passa da qui, ma quale sarà questo "futuro"?

### QUANDO IL VINO INCONTRA LA FINANZA

Un processo non semplice e immediato, ma che può generare reciproci vantaggi. E oggi il momento sembra particolarmente propizio

DA PAGINA 6

a pag. 12

**VINERIA43 L'E-COMMERCE DEI PRODUTTORI**

Il progetto on line promosso da Schenk Italia e realizzato da un gruppo di aziende che hanno deciso di mettere a fattore comune non solo i propri prodotti ma anche valori e filosofie

OLTRE IL VINO

SCHENK ITALIAN WINERIES

a pag. 14

**VALPOLICELLA ANNUAL CONFERENCE**  
The New Digital Edition  
26 - 27 FEBRUARY 2021

VALPOLICELLA CONSORZIO TUTELA VINI

**VALPOLICELLA ANNUAL CONFERENCE, DEBUTTO IL 26 E 27 FEBBRAIO**

Un evento nuovo e totalmente digitale, dove si confronteranno tutti gli stakeholder del settore



**SYNCRONCAP™ SERIES**

Noi siamo già nel futuro... E tu?

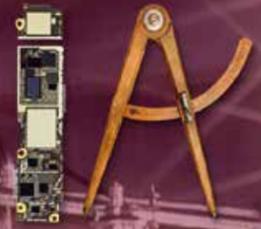
**norton**  
Passione, tecnologia, innovazione...

www.norton.it

YouTube, Facebook, LinkedIn icons



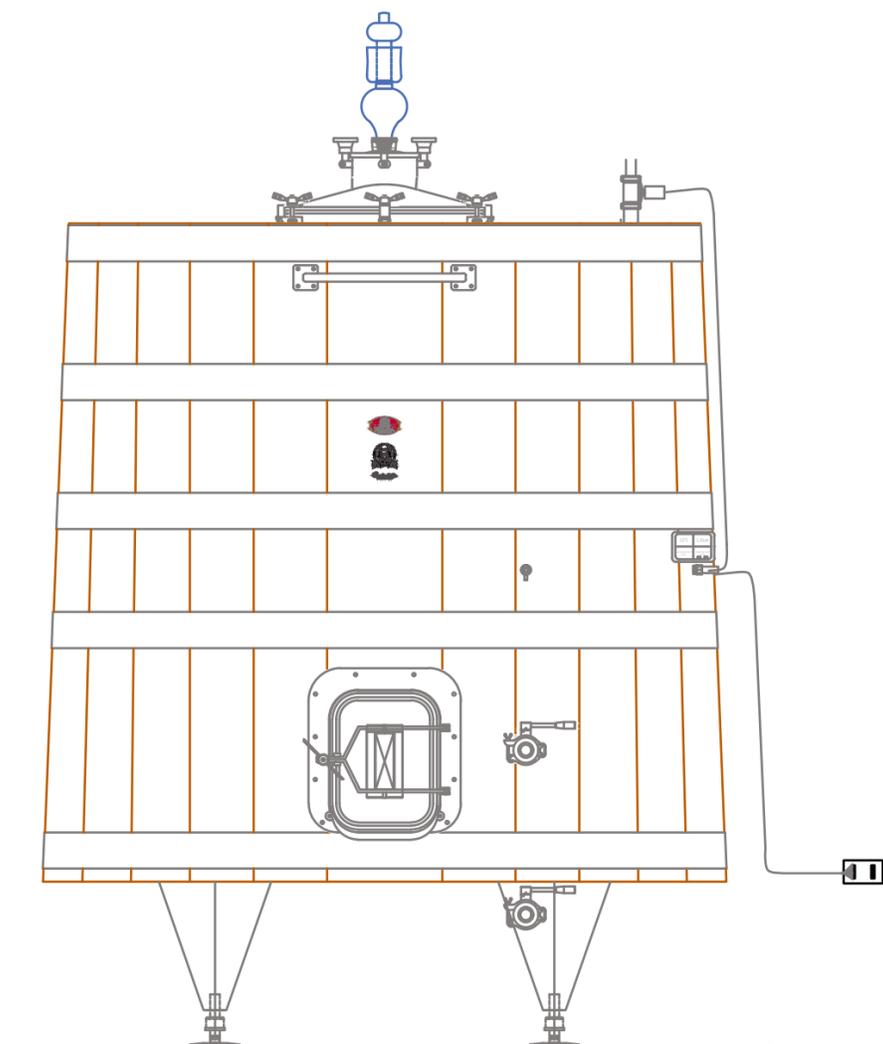
**Garbellotto**  
L'ARTE DEL BOTTAIO®



INTELLIGENZA  
artigianale

# Vinificatore in legno 4.0

**Detrazione  
fiscale  
fino al 240%**



**Il primo tino al mondo  
della Garbellotto  
con tecnologia 4.0**

**Pensa  
controlla  
e lavora  
insieme a voi...**

Il Vinificatore in legno 4.0  
è disponibile in vari formati

[info@garbellotto.it](mailto:info@garbellotto.it)



**GOVERNO DRAGHI, STEFANO PATUANELLI (M5S)  
È IL NUOVO MINISTRO DELLE POLITICHE AGRICOLE**

# Agenda-vino: le priorità per il neo ministro Patuanelli

di GIULIO SOMMA

**F**are presto e bene senza perdere ulteriore tempo prezioso. Anche il mondo vitivinicolo si unisce all'appello lanciato dalle rappresentanze imprenditoriali del Paese verso un governo che sappia tirare fuori l'Italia dalle paludi di una dinamica politica che rischia di aggravare un quadro di crisi già reso drammatico dal Covid. Gli occhi (e le speranze) del Paese sono rivolti al neopresidente del Consiglio Mario Draghi, chiamato in gioco dal presidente della Repubblica, Sergio Mattarella, per restituire affidabilità ma anche visione a una politica che deve giocare nel modo migliore la sfida dell'uscita dalla crisi pandemica e del Recovery plan. Una doppia sfida che coinvolge in pieno anche il settore vitivinicolo sia nel suo prossimo futuro, con l'auspicata ripresa dei mercati, interno e internazionale, sia nella prospettiva di medio periodo data l'importanza in chiave di sviluppo che avranno le ricadute delle grandi direttive progettuali che l'Italia dovrà mettere in campo con i fondi europei.

## Stefano Patuanelli al dicastero agricolo: gli auguri di Ernesto Abbona

Già ministro dello Sviluppo economico nel secondo esecutivo guidato da Giuseppe Conte, Stefano Patuanelli - ingegnere triestino e attivista del M5S fin dalla prima ora - approda al Ministero delle Politiche agricole in una squadra dove dovrà giocare "di sponda" anche con gli altri Ministeri coinvolti direttamente nel comparto dell'agroalimentare, ad iniziare dal suo ex dicastero, lo Sviluppo economico, affidato a Giancarlo Giorgetti (Lega), per proseguire con il Ministero degli Affari esteri, dove è stato confermato il suo collega di partito Luigi Di Maio, e il neo Ministero del Turismo, guidato da Massimo Garavaglia (Lega), già sottosegretario al Ministero dell'Economia e delle finanze e in seguito viceministro dell'Economia nel Governo Conte. Negli auguri di buon lavoro rivolti al neoministro dal presidente di Unione Italiana Vini, **Ernesto Abbona** auspica "concretezza e condivisione". "Guardiamo al presidente Mario Draghi con grande fiducia e ottimismo perché siamo convinti che sia l'uomo giusto, al momento e nel posto giusto - ha dichiarato il presidente di UIV e, rivolto al ministro Patuanelli, ha sottolineato -. Auspichiamo una guida politica in grado di essere concreta in progetti

Dal Ministero dello Sviluppo economico arriva al dicastero agricolo il senatore del M5S. "Concretezza e condivisione", l'auspicio del presidente UIV, Ernesto Abbona, nel suo indirizzo di auguri. Dai decreti mancanti alla riforma Pac, dalla nuova politica su Do e controlli al completamento di schedario vitivinicolo e registro telematico, dalla promozione sui mercati esteri alla questione "vino e salute": tanti i capitoli di una fitta "agenda-vino" che deve arrivare al Recovery plan. L'Unione Italiana Vini chiede un incontro con il neo ministro. Mentre venti positivi di quiete arrivano dal fronte Brexit e Usa

condivisi con gli imprenditori rispetto a scadenze che non possono più attendere. Per conto nostro, continueremo a svolgere il lavoro di rappresentanza degli interessi del settore nello spirito di massima collaborazione istituzionale, augurandoci un dialogo aperto e costruttivo da parte del neoministro. È urgente riprendere le linee di diversi percorsi avviati con la ministra Bellanova che attendono di essere portati a termine e aprire un confronto allargato tra le associazioni e le forze imprenditoriali sul Recovery plan che va ben oltre i confini del nostro settore, toccando direttamente elementi strutturali del "sistema Paese".

## L'agenda-vino

E, mentre Unione Italiana Vini ha già chiesto un incontro ufficiale al primo piano di via XX Settembre, si delineano le priorità di un'agenda-vino complessa e articolata di cui riassumiamo i punti salienti. La priorità è il completamento, in tempi rapidi, di alcune vertenze rimaste in sospeso: "Dpcm orario aperture enoteche", pagamenti ristori 2020, decreto sostenibilità, flessibilizzazione della misura "promozione" e approvazione del provvedimento su un nuovo bando

stoccaggio. Poi, è necessario approvare la riforma della Pac (che include anche il Piano nazionale di sostegno per il vino e le regole specifiche per il nostro settore) e lanciare una discussione politica nazionale sulla gestione delle Dop/Igp e del sistema dei controlli, che coinvolge la riforma del Comitato nazionale vini. Ancora, a livello interno, bisogna lavorare per completare l'allineamento dello schedario vitivinicolo e il processo di informatizzazione delle dichiarazioni produttive e arrivare a incrociare lo schedario con il registro telematico.

Sul fronte estero, invece, va chiesta l'immediata convocazione del settore vitivinicolo al Maeci per discutere un piano di promozione istituzionale per il rilancio dell'immagine dei nostri vini sui mercati e del sistema fieristico fortemente impattato dalla crisi. In parallelo con una nuova azione politica a livello europeo per riprendere il dialogo con gli Stati Uniti - in sede bilaterale e multilaterale - per porre fine alla battaglia dei dazi e delle tensioni in materia di politica commerciale e prevenire nuovi terreni di scontro (digital tax) beneficiando della presidenza italiana del G20.

Infine, vino e salute, tema tornato prepotente-

mente alla ribalta con il recente piano Ue anticancro dove è necessario un progetto ambizioso di comunicazione a livello italiano ed europeo che valorizzi modelli di consumo responsabile all'interno della dieta mediterranea.

Un'agenda del vino che, come indicato dal presidente Ernesto Abbona, non si può fermare al settore ma deve impegnarsi anche nella prospettiva del Recovery plan aprendosi a una necessaria trasversalità di pensiero, in grado di attraversare settori economici differenti per arrivare a coinvolgere attori e amministrazioni territoriali, oltre a forze sociali e settori dell'amministrazione centrale. E qui, i capitoli di un libro ancora da scrivere sono: potenziamento degli strumenti informatici e della banda larga nei territori agricoli; ammodernamento delle infrastrutture, dei trasporti e della logistica; transizione ecologica e produzione sostenibile con, annesso, incremento dei fondi a favore della ricerca scientifica e dell'innovazione; nuovo sistema scolastico e formativo per i giovani; piano nazionale di rilancio del turismo.

Un piano di lavoro intenso e ambizioso dove si attende alla prova il nuovo governo e il nuovo ministro.

## QUIETE (POSITIVA) SUL FRONTE INTERNAZIONALE

"Nessuna nuova, buona nuova": è proprio il caso di quanto sta succedendo sul fronte internazionale dove sia "oltremanica" che "oltre-atlantico" non arrivano novità di rilievo mantenendo uno status quo che, se non altro, non porta ulteriori difficoltà a un export ancora in affanno nel mercato post-pandemico. In tema di Brexit, la Commissione europea ha deciso di prorogare al 30 aprile l'applicazione provvisoria dell'"Accordo sugli scambi e la cooperazione" siglato il 24 dicembre scorso per regolare i rapporti fra Europa e Regno Unito e la cui applicazione, in attesa della ratifica, era prevista fino al 28 febbraio. Si tratta di un'estensione tecnica per concedere il tempo necessario al completamento della revisione giuridico-linguistica dell'accordo e per permetterne l'esame a Parlamento e Consiglio in funzione della ratifica.

Dalla nuova amministrazione Biden, invece, arriva un primo importante segnale di disgelo nelle relazioni commerciali con la Ue: il temuto "carosello" di febbraio della disputa Airbus-Boeing non ha portato a revisioni alle attuali tariffe sulle merci, lasciando immutato lo stato dell'arte verso diversi Paesi europei colpiti dai dazi aggiuntivi americani e salvando, quindi, ancora il vino italiano da nuove imposizioni tariffarie. "Da giorni nei corridoi di Bruxelles si discute di una possibile mutua sospensione dei dazi Airbus-Boeing come primo atto di distensione delle relazioni transatlantiche - ha commentato il segretario generale UIV, **Paolo Castelletti** -. Per ora, scampato pericolo per un nuovo carosello e importante segnale da parte dell'Amministrazione Biden. Auspichiamo che i prossimi giorni segnino una svolta ancora più netta: il vino europeo confida in una rinnovata stabilità del mercato americano". Ufficialmente Ustr ha invocato un'eccezione giuridica per sospendere l'imminente "carosello" atteso per questo mese perché Ustr "e l'industria statunitense interessata concordano sul fatto che una revisione non è necessaria". Citando le ultime revisioni nel gennaio 2021 (che hanno visto colpiti ulteriori prodotti, tra cui i vini, provenienti da Francia e Germania) il Commercio Usa ha affermato che "continuerà a considerare ulteriori azioni". In altre parole, pare che Ustr abbia deciso di prendere tempo. Secondo la National association of beverage importers (Nabi), la decisione dell'Ustr di non aumentare i danni subiti dagli importatori di vino è infatti una buona notizia, tenuto conto che questi prodotti non sono in alcun modo collegati alla disputa sugli aerei.



# ENOMET

IMPIANTI ENOLOGICI

PIÙ VALORE  
AI VOSTRI VINI!

Enomet Impianti S.r.l.  
Via Guazzi, 26/A / Tavernelle  
61036 Colli al Metauro / PU / Italia  
t. +39 0721.897527 / f. +39 0721.876108  
[www.enomet.it](http://www.enomet.it) / [info@enomet.it](mailto:info@enomet.it)



## FILTRI TANGENZIALI FITAN

- Qualità trasparente senza compromessi
- Membrane filtranti in polipropilene
- Sistema esclusivo Reflux
- Sistema Oxidation care
- Automatismo ai più alti livelli
- Facilità di utilizzo ed affidabilità uniche



DIALOGO A TUTTO CAMPO CON STEFANO VACCARI,  
NEO DIRETTORE GENERALE DEL CREA

# Dal genoma ai robot: ricerca e innovazione per il vigneto di domani

Dopo tre mesi dal suo insediamento, Stefano Vaccari parla dell'oggi e domani del CREA. Tra ricerca e innovazione in vitivinicoltura, tante le sfide aperte toccate dall'intervista. Nel vigneto: dal climate change, alla resistenza alle fitopatie, alla sostenibilità. In politica, dalle polemiche sulle New breeding techniques al Recovery plan, fino al problema, atavico per l'Italia, del rapporto tra scienza e innovazione, imprese e centri di ricerca. Il neo dg non si sottrae, anzi. Illustra le principali aree di ricerca sulla vitivinicoltura e attacca sul Recovery plan: "Manca una visione 'biologica' dello sviluppo..."

di GIULIO SOMMA

Nei giorni in cui si conclude la lunga fase di Commissariamento dell'ente di ricerca sull'agroalimentare del Ministero delle Politiche agricole con la nomina alla presidenza di Carlo Gaudio, professore ordinario della Sapienza di Roma e fino a ieri subcommissario dell'Ente per l'attività scientifica e per il coordinamento con i centri di ricerca, incontriamo Stefano Vaccari entrato nel CREA come nuovo direttore generale il 2 novembre scorso dopo una lunga attività a capo dell'Icraf. Una nomina di rilievo in chiave di stabilizzazione del "nuovo" CREA che, dopo oltre un anno e mezzo di gestione commissariale, si vede restituito in questi giorni alla piena gestione ordinaria, un passaggio importante per una struttura alla quale tutto il mondo agricolo, e quindi vitivinicolo, guarda con estrema attenzione. Per Stefano Vaccari che rimarrà ancora per diverso tempo nella nostra memoria come l'uomo di "Cantina Italia", della digitalizzazione del registro telematico, della lotta alle contraffazioni in internet grazie agli accordi con i giganti del web, il salto dall'attività di controllo contro le frodi all'impegno nella ricerca è certamente rilevante. Il rigore, la serietà e la costanza che Vaccari ha dimostrato in questi anni saranno altrettanto preziosi nel nuovo ruolo, vista l'importanza strategica che ormai ricerca e innovazione hanno assunto per lo sviluppo dell'agricoltura e della vitivinicoltura italiana e non solo. E partiamo proprio da qui nella nostra intervista, dall'innovazione come "chiave dello sviluppo".

**L'**innovazione è la chiave dello sviluppo del settore vitivinicolo e del prodotto vino e il CREA, braccio operativo del Ministero nell'ambito della ricerca in agricoltura, è uno degli attori primari in questo percorso.

Cosa vuol dire per lei innovazione?

Innovare significa offrire soluzioni concrete nel solco di un miglioramento costante. Quello vitivinicolo è un settore profondamente legato alla tradizione, ma non va dimenticato che anche la tradizione altro non è che un'innovazione ben riuscita che si è propagata nel tempo. Il successo del vino italiano è dovuto a un costante progresso delle tecniche, ma soprattutto della cultura degli operatori. Sia in vigna che in cantina ci sono tecnologie e saperi che pochi altri settori dell'economia possono vantare. E il CREA è da decenni un protagonista di questa crescita nell'innovazione.

Quali sono i principali filoni dell'attività di ricerca che il CREA sta seguendo nel settore viticolo ed enologico?

Il prodotto "vino" oggi deve sempre più contenere valori trasversali all'intera economia: sostenibilità complessiva, salubrità e piacevolezza. Sulla sostenibilità il CREA sta sviluppando protocolli sempre più mirati ed efficienti, sia in termini di misurabilità che di automatismi di rilevazione. Non va dimenticato che spesso le certifica-

zioni di sostenibilità hanno impatti burocratici importanti per le imprese, tanto da renderli poco attraenti. Il CREA collabora attivamente con il Mipaaf per lo sviluppo di un sistema di certificazione di sostenibilità nel settore vitivinicolo e credo si stia facendo un buon lavoro per il vino italiano.

La digitalizzazione in viticoltura e in cantina è un altro filone chiave di ricerca. Cito alcuni esempi: la gestione del vigneto tramite l'utilizzo di sensoristica e robotica per diminuire l'impatto antropico, l'aumento della precisione e l'efficacia dei prodotti a difesa delle colture riducendone l'impiego, il risparmio idrico, anche come veicolo di fertirrigazione mirata e puntuale, l'inerbimento dell'interfila con miscele di specie utili e bilanciate, interventi sulla chioma per modulare luce e umidità locale. Sono tutti argomenti dei progetti di viticoltura avanzata. In cantina, il risparmio energetico è prioritario, ma anche la riduzione della SO<sub>2</sub> e l'applicazione di tecnologie sperimentali per incrementare metaboliti utili alla stabilizzazione dei vini sia bianchi che rossi sono oggetto di studio.

Ci può anticipare su quali temi e progetti di innovazione state lavorando per la nuova viticoltura?

Due progetti trasversali, fortemente innovativi, Agridigit e Biotech stanno caratterizzando le attività del CREA in generale, sulla vite in particolare quale coltura modello per le legnose pluriennali. Il

FILTRO TLS

## CON PASSIONE E GLI STRUMENTI GIUSTI DA TUTTO SI PUÒ ESTRARRE VALORE.

Grazie alle sue membrane in acciaio, il filtro tangenziale TLS è particolarmente indicato per il trattamento dei «fondi di serbatoio». Il prodotto finale risulterà perfettamente pulito e brillante, mentre i residui alcolici potranno essere facilmente valorizzati in distilleria. TLS è adatto per fecce e mosti, residui della filtrazione di succhi e distillati.

Scopri di più: [www.vlstechnologies.it](http://www.vlstechnologies.it)



Follow us:



Velo Acciai S.r.l. - Via San Lorenzo, 42, 31020 San Zenone degli Ezzellini (TV) - Italy  
T. +39 0423 968966 - [info@veloacciai.com](mailto:info@veloacciai.com) - [www.vlstechnologies.it](http://www.vlstechnologies.it)

**VLS**  
Technologies

primo progetto riguarda l'utilizzo della sensoristica, sia prossimale (terreno e pianta) che distale (DSS satellitari), e della digitalizzazione in vigneto. Tramite queste tecnologie si possono programmare e gestire gli interventi limitandoli dove e quando servono, nei trattamenti fitoiatrici, fertilizzanti, gestione della chioma, vendemmia programmata ed omogenea per stato di maturazione. La robotica, non sostitutiva ma di supporto all'intervento antropico, può alleviare non poco la gestione del vigneto ma anche agire sulla precisione dell'intervento.

Il secondo progetto, nello specifico Vitech nel progetto nazionale Biotech, è dedicato all'utilizzo delle nuove biotecnologie, in particolare il genoma editing, ovviamente sempre nel rispetto delle indicazioni fornite dal Parlamento, per stimolare mutazioni biologiche nei cloni atte ad aumentare la resilienza delle varietà coltivate senza modificarne le caratteristiche produttive e organolettiche, e rientra nell'ambito della creazione di nuove varietà migliorate. Mentre con le nuove biotecnologie si mira a migliorare le varietà internazionali o anche autoctone stimolando la produzione di nuovi cloni, il miglioramento genetico mira anche a produrre nuove varietà da incroci tradizionali, in questo caso cercando di unire in un unico individuo le caratteristiche positive di entrambi i genitori, ad esempio alta qualità e resistenza a uno o più patogeni, possibilmente più di uno. Creare ed esplorare nuova biodiversità nella vite, essendo un processo pluridecennale, è uno dei nostri punti di forza, e sta cominciando a essere molto apprezzato anche da consorzi e singoli grandi produttori, che hanno capito quanto sia importante sostenere il lavoro di ricerca per arrivare, domani, a rendere disponibili per tutti nuove varietà senza oneri di costo per royalties come quelle che oggi si pagano alle imprese internazionali proprietarie delle licenze.

Altri esempi molto interessanti sono i progetti che seguono l'utilizzo di prodotti alternativi ai fitofarmaci di sintesi o anche il rame, con lo scopo di ridurre - in linea con l'obiettivo europeo 2030 di dimezzare i fitofarmaci in agricoltura e le recenti riduzioni dell'uso del rame a 4 kg/anno/ettaro - i prodotti chimici a favore di prodotti naturali o competitori biologici.

Infine, molti sono i progetti innovativi che riguardano i processi di cantina. Ad esempio, quelli che vedono l'utilizzo dei coadiuvanti per la stabilizzazione dei vini rossi in bottiglia, o i tannini enologici in sostituzione della SO<sub>2</sub>, ma anche sistemi molto innovativi quali l'uso di campi elettrici pulsati sulle fecce per aumentare l'estrazione di mannoproteine dai lieviti utili per l'affinamento di vini bianchi. Non ultimo, l'estrazione di prodotti polifenolici per utilizzo in campo farmacologico, alimentare, cosmetico ed anche medico (superfici bioattive per impianti ossei), preziosi soprattutto nell'ottica di una economia circolare che vede l'utilizzo di sottoprodotti di cantina che si elevano da scarti a fonte di reddito.

Nell'ambito degli studi sulla biodiversità, voglio ricordare anche le selezioni di lieviti e altri microrganismi enologici che vedono il CREA in prima linea, con il riconoscimento della collezione microbiologica del CREA inserita nel circuito delle collezioni enologiche europee, da cui sono scaturiti diversi cloni di lievito interessanti per le cantine locali, ma anche un microrganismo recentemente brevettato per l'eliminazione della pericolosa Ocratossina A da cibo e mangimi animali, un *Brettanomyces* isolato nel nostro centro di Asti.

**Per lo sviluppo di una nuova agricoltura, e quindi anche nuova viticoltura, non è ancora stato sciolto il nodo delle New breeding techniques, il fronte più avanzato della ricerca genetica che ha aperto prospettive entusiasmanti per affrontare sfide come quella dei cambiamenti climatici**

**e della sostenibilità ma che soffre ancora la confusione/ equiparazione con gli Ogm. È recente la bocciatura da parte della Commissione Agricoltura della Camera dei decreti presentati al Ministero che consentivano la sperimentazione in campo dei risultati delle NBT. È certamente un tema molto "politico" su cui però la ricerca può e deve esprimere una posizione che aiuti il progresso, che "spinga" la politica a non cedere alle lusinghe di posizioni culturalmente arretrate che potrebbero essere dannose per lo sviluppo economico oltre che scientifico del nostro settore. Cosa pensa al riguardo?**

Le New breeding techniques, che includono anche il metodo del "Genoma editing" ma non solo, sono un argomento delicato, per le necessarie attenzioni e la prudenza che ogni novità di questo tipo richiede, ma al tempo stesso rappresentano la frontiera più avanzata della ricerca genetica. Il primo dovere della ricerca pubblica è acquisire le competenze per la conoscenza e il controllo delle loro evoluzioni, in un secondo momento essere pronti nel caso in cui venga provata la sicurezza necessaria nelle loro applicazioni, seguendo sempre la linea che il Parlamento indica su questa materia. Il CREA lavora affinché l'Italia sia pronta e non prona alle multinazionali biotech.

Un progetto specifico mira a produrre piante mutate che siano in grado di tollerare i maggiori patogeni (peronospora e oidio), lo stress idrico (cambiamenti climatici) e nell'uva da tavola l'assenza di semi (molto richiesta dal mercato). Guardiamo ovviamente con speranza al lavoro della Commissione Agricoltura del Parlamento europeo, dove stanno attivamente lavorando i nostri onorevoli De Castro e Dorfmann, per la nuova normativa Ue sulle New breeding techniques.

**Tornando al tema dell'innovazione e del rapporto fra ricerca pura e ricerca applicata, come è organizzato all'interno del CREA il rapporto con le aziende produttrici e attraverso quali meccanismi viene orientata la ricerca verso temi di interesse del mondo imprenditoriale?**

Una delle caratteristiche del CREA è quella di poter legare ricerca di base e mondo produttivo. Anzi, il CREA, con le sue aziende e cantine sperimentali può direttamente testare e affinare sia le metodiche che i prodotti (quantità/dosi/rapporti) per poterli poi verificare concretamente insieme alle aziende interessate e promuovere ciò che effettivamente può portare innovazione positiva e ciò che ancora merita attenzione e cautela. Altra ricchezza del CREA sono le collezioni varietali, cioè l'immenso patrimonio genetico conservato in campo dal CREA da decenni, e che sono i punti di partenza dell'innovazione, nella creazione di nuove varietà tramite il miglioramento genetico, che sia per ottenere piante resistenti a stress biotici e abiotici, oppure prodotti qualitativamente più ricchi in sostanze salutistiche, piuttosto che utili a settori industriali/cosmetici/agroalimentari, finanche nella medicina. Non credo che al mondo ci siano altre istituzioni che possono disporre di collezioni varietali vaste come quelle viticole del CREA.

**La questione del rapporto università-mercato, centri di ricerca e imprese e, quindi, ancora ricerca pura-ricerca applicata, è un elemento di grande debolezza del sistema italiano. Il circolo virtuoso ricerca-mercato funziona solo pochissime volte e in ambiti molto ristretti. Il CREA, forte del suo modello, potrebbe svolgere un'azione di moral suasion verso il mondo della ricerca e dell'imprenditoria ma anche di pressione verso il Mipaaf per iniziative normative in grado di favorire un dialogo**

**di cui oggi c'è un assoluto bisogno. Cosa pensa a riguardo e come ritiene che il CREA possa adoperarsi per questo obiettivo?** Non direi che il rapporto "ricerca pura/applicata" sia un elemento di debolezza del sistema italiano. La vitivinicoltura italiana è la più articolata e complessa del mondo: immaginare che ci sia un modello semplice di sviluppo della ricerca pura e di trasferimento dei risultati al settore produttivo non è realistico. Anzi, spesso elementi di ricerca pura vengono calati nella realtà secondo canali spesso molto originali. Inoltre l'assetto costituzionale italiano favorisce il radicamento territoriale della ricerca. Visto dall'esterno il sistema italiano sembra complicato e costoso, ma il risultato finale è che molte imprese possono spesso contare su realtà scientifiche di livello in ogni regione italiana. Il CREA sempre più spesso è il collante che permette a istituzioni universitarie e di ricerca locali di unire le forze e le intelligenze verso soluzioni dal respiro internazionale.

**Guardando al futuro, qual è il sentiment del Ministero verso il CREA? Le recenti vicissitudini di carattere politico che hanno coinvolto l'istituto, ritiene lo abbiano indebolito agli occhi del Ministero oppure rimane uno strumento che il dicastero intende sostenere e far crescere?**

Il rapporto tra CREA e Ministero è molto saldo e il Ministero ha investito in modo convinto sul CREA.

Le vicissitudini che hanno investito il CREA nell'ultimo triennio sono state superate: oggi la governance politica e tecnica del CREA è forte e pienamente impegnata a rilanciare la ricerca: presidente e Consiglio di amministrazione sono operativi e di grande spessore scientifico; la direzione del CREA ha un orizzonte quadriennale definito ed è fortemente motivata. Direi che ci sono tutti gli elementi per far bene!

**In ultimo, guardiamo al futuro non solo dell'agricoltura ma dell'intero sistema Paese e al suo impegno (e opportunità) più rilevante, cioè il Recovery plan. Più di una voce in questi giorni sta lamentando il fatto che la ricerca non ha trovato uno spazio adeguato nei progetti governativi sull'uso dei fondi che arriveranno dalla Ue, proprio quando la stessa Unione europea, nella nuova politica del "Green deal", chiede all'agricoltura, e quindi alla ricerca, uno sforzo di riorientamento deciso verso produzioni a basso impatto ambientale. Cosa pensa dell'attuale impostazione del Recovery plan rispetto al tema della ricerca e ritiene che il CREA si possa/debba muovere attraverso il Ministero per migliorare la considerazione della ricerca, e quindi le risorse finanziarie ad essa destinate, in generale e nello specifico dell'agricoltura?**

Purtroppo il Recovery plan è stato definito dal Governo in un momento di forte turbolenza politica. La parte agricola del Recovery plan può essere migliorata, come il CREA ha evidenziato in Audizione alla Camera dei Deputati. In particolare i fondi previsti a favore della ricerca devono poter essere utilizzati anche dalla componente agroalimentare della ricerca e non solo dal mondo universitario. Inoltre alcune linee di intervento - digitalizzazione ed energie rinnovabili - devono essere rafforzate. Se però devo sottolineare un aspetto critico del Recovery plan è la sua visione troppo tecnologica. L'attenzione alle tecnologie ha oscurato l'attenzione ai soggetti dell'attività agricola, le piante e gli animali. Manca nel Recovery plan una visione "biologica" dello sviluppo e in questo il CREA sta cercando di dare un contributo alla stesura finale per riportare attenzione verso la cura e lo sviluppo dei cicli biologici, l'essenza dell'attività dell'imprenditore agricolo.

## IL CORRIERE VINICOLO

**DIRETTORE EDITORIALE**  
ERNESTO ABBONA

**DIRETTORE RESPONSABILE**  
GIULIO SOMMA g.somma@uiv.it

**CAPOREDATTORE**  
CARLO FLAMINI c.flamini@uiv.it

**REDAZIONE**  
ANNA VOLONTERIO a.volonterio@uiv.it

**HANNO COLLABORATO**  
Omar Bison, Fabio Gibellino, Andrea Donà,  
Clementina Palese, Daniele Cernilli

**GRAFICA**  
ALESSANDRA BACIGALUPI, ALESSANDRA FARINA

**SEGRETARIA DI REDAZIONE**  
tel. 02 7222 281. corrierevinicolo@uiv.it

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

Associato all'Unione Stampa Periodica Italiana

Grafica pubblicitaria: grafica.editoria01@uiv.it

**ABBONAMENTI**  
NOEMI RICCO, 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/>

## PLANTIS PQ CLARIL ZW & ZR

La nuova proposta  
vegana e allergen-free  
per la chiarifica.

Prima della stabilizzazione tartarica con colloidali è necessario eliminare le proteine e il colore instabile con una chiarifica adeguata.

La rimozione di questi composti carichi positivamente ne evita l'interazione con i colloidali elettronegativi usati per la stabilizzazione tartarica e previene così problemi d'intorbidamento e di diminuzione della filtrabilità.



**enartis**

Inspiring innovation.



Nell'ultimo quinquennio sono cresciute le operazioni dei fondi di investimento anche verso le imprese vitivinicole del nostro Paese. *Da dove nasce questo fenomeno e dove potrà condurre.* L'identikit dell'azienda "interessante" per i fondi, i vantaggi (e gli esiti) di un "matrimonio" finanziario sempre a termine. Ne parliamo con **Alessandro Santini** (Ceresio Investors), **Luca Deantoni**, (NB Renaissance Partners) e **Massimo Gianolli** ("La Collina dei Ciliegi" e Generalfinance). Il futuro passa da qui, ma quale sarà questo "futuro"?

di GIULIO SOMMA e OMAR BISON



APRIAMO UNA FINESTRA SUL FENOMENO FINANZIARIO DEL MOMENTO DESTINATO A INCIDERE NEL FUTURO DEL VINO ITALIANO

# L'era del "private equity" nel vino, tra opportunità e diffidenze

**N**onostante (o forse grazie) la crisi pandemica, il private equity italiano supera nel 2020 ogni record di operazioni, lasciandosi - con ben 251 operazioni (85 negli ultimi tre mesi) - molto indietro il 2019 (con 221 operazioni) che aveva segnato il record degli ultimi vent'anni. Un trend in corsa, come divulgato dall'Osservatorio Pem (Private Equity Monitor), che sembra continuare anche nel primo bimestre del 2021, confermando la propensione di questi fondi a penetrare il sistema imprenditoriale italiano immettendo capitali e partecipando alla compagine e ai destini societari, soprattutto nel segmento delle medie imprese. Uno scenario dove, da qualche anno, si è fatto spazio l'interesse per le aziende solide e scalabili del settore agroalimentare e, in particolare nell'ultimo quinquennio, si è registrato un picco di attenzione per le realtà più dinamiche del settore vitivinicolo. Ma dove nasce questo interesse? Quali aziende risultano appetibili per i fondi di investimento? Come mai ancora oggi i fondi sono guardati con diffidenza nel nostro settore? Per capire come debba essere inquadrata questa rinnovata attenzione degli operatori di mercato e disegnare uno spaccato dell'impresa target per definizione, abbiamo interpellato alcuni protagonisti del mondo della finanza: **Alessandro Santini**, responsabile dell'attività di corporate advisory di tutto il Gruppo Ceresio Investors, gruppo bancario svizzero specializzato nella gestione di grandi patrimoni, e nell'attività di corporate advisory rivolta al mondo imprenditoriale; **Luca Deantoni**, partner del fondo di private equity NB Renaissance e, nella duplice veste di produttore e operatore della finanza, **Massimo Gianolli**, presidente e amministratore delegato de "La Collina dei Ciliegi" e della società di factoring Generalfinance Spa.

Dalle prime risposte alle nostre domande, iniziamo a disegnare l'identikit dell'azienda tipo "interessante" per gli operatori di private equity: fatturato dai 50 milioni di euro a salire; buona redditività e proprietà disponibile ad aprirsi a una gestione professionale e managerializzata; realtà non troppo esposte sul fronte immobiliare di proprietà (terreni e superfici vitate) come asset di investimento; che vantano una massa critica di produzione importante e un assortimento equamente suddiviso tra vini provenienti da vigneti di proprietà e in affitto, da mosto o sfuso acquistato; che diano garanzie di sostenibilità ambientale, responsabilità sociale e governance con bilanci certificati; che godano di una capacità distributiva e organizzazione logistica adeguata.

L'azienda a conduzione familiare, che rappresenta la tipologia più diffusa tra le imprese vitivinicole del Bel Paese, spesso tramandata di generazione in generazione, è considerata mediamente dagli investitori finanziari come un valore aggiunto, una risorsa adeguata alla costruzione e allo sviluppo di un business condiviso in grado di funzionare. Tuttavia tale assetto può diventare addirittura un ostacolo quando la "Famiglia" si chiude su posizioni superate e autoreferenziali che finiscono per ingessare i bilanci e togliere flessibilità a un'impresa che, con un prodotto di eccellenza, potrebbe lavorare meglio e ottenere di più, in particolare dai mercati internazionali.

"Lo storico capitalismo familiare che da decenni guida autorevoli aziende vitivinicole - sottolinea Massimo Gianolli - esprime grandi vini ed eccellenti produttori, bravissimi in campo e in cantina, ma da lì in avanti iniziano i problemi. È fondamentale che dopo la cantina ci sia un progetto contemporaneo e competitivo verso i mercati: ma per arrivarci e attrarre investimenti ci si deve preparare. La famiglia arroccata su posizioni e modelli imprenditoriali ottocenteschi, che non riesce a liberarsi dai retaggi del passato, non guarda al futuro. Oggi le imprese del vino devono imparare a confrontarsi con le migliori aziende industriali che hanno bilanci certificati, pronte a farsi radiografare dagli operatori economici. Mi auguro che questa fase storica di difficoltà possa contribuire a stimolare gli imprenditori per riorganizzarsi in tal senso".

Ma per i dubbiosi le domande sono sempre le stesse: con l'ingresso di partner finanziari si perde il controllo e si svilisce il prodotto? Ci si apre alla speculazione di breve periodo? Si imbecca un'ineludibile exit strategy della famiglia dall'impresa?

## MEGLIO COL FONDO CHE COL LATIFONDO

**?** Dove nasce l'interesse del private equity e del mondo della finanza verso il vino e come ha reagito il mondo del vino a questo interesse? Cosa succede nelle aziende dopo l'ingresso di un fondo? Quali i vantaggi che l'azienda vinicola trae dalla partnership?



Luca Deantoni



Alessandro Santini

**“L**e aziende e i gruppi vinicoli di medio - grandi dimensioni, dai 50 milioni di euro di fatturato a salire, strutturate e presenti su determinati mercati, con una vocazione internazionale, risultano generalmente interessanti al private equity” sostiene Santini. “E questo è un momento in cui parecchi fondi godono di liquidità da investire e guardano il settore vinicolo con grande interesse potendo fornire un supporto non solo finanziario ma anche manageriale e strategico. Il settore è molto frazionato ma il private equity potrebbe giocare un ruolo importante di consolidatore e acceleratore di sviluppo”.

Ma l'interesse del private equity per il mondo del vino non è recente, sottolinea Deantoni: “Penso che operazioni di diversi anni fa come quella di Investindustrial con Ruffino, ad esempio, raccontino quanto il vino sia sempre stato un settore interessante in quanto eccellenza italiana con forte vocazione all'export e potenziali di crescita importanti”. Il motivo per cui storicamente ci sono state pochissime operazioni di private equity nel vino sembrerebbe stare nella mancanza di target (leggasi gruppi o aziende adeguati. “È un settore molto frammentato - evidenzia Deantoni -. Inoltre il private equity ha bisogno di una disponibilità dell'azienda ad aprirsi a una gestione professionale e managerializzata e questo non sempre accade. È un discorso di mentalità. Perché un business sia scalabile, serve un approccio commerciale che consideri

innanzitutto le esigenze della clientela effettiva e potenziale nel rispetto del brand heritage e dei legami col territorio, praticando una politica di prezzi, qualità, packaging e distribuzione che permetta di avere successo in particolare all'estero. Questo il più delle volte non succede in quanto l'imprenditore vinicolo italiano è sempre stato molto legato alla sua azienda agricola, alla sua tradizione ed è spesso convinto di fare il vino più buono del mondo che solo i veri intenditori comprendono pienamente. Ma questa impostazione non va bene al private equity che vuole investire in modo sano, senza sconfiare la storia e la tradizione della "Famiglia", la vocazione del territorio e la tipicità del vino, ma mettendosi al servizio di un vero progetto imprenditoriale pragmatico e privo di pregiudizi sui mercati potenziali”.

Il tema del legame delle aziende vinicole con la terra, con la vigna, l'aspetto quindi del peso degli asset immobiliari a bilancio, ha un ruolo rilevante sul rating delle aziende vinicole. “A un certo punto questo valore è esploso - sottolinea Deantoni - per i territori più 'di moda'. È stato visto come riserva di valore che ha portato a esborsti impegnativi indipendentemente, spesso, da considerazioni approfondite sul possibile ritorno dell'investimento negli anni. Ma nell'ambito di operazioni di private equity la presenza di un real estate pesante non agevola le valutazioni sulla sostenibilità finanziaria e sulla redditività dell'eventuale investimento”.

## TANTO VINO, POCHE VIGNE



È vero che al di là di poche, macroscopiche e consolidate realtà, le aziende considerate più interessanti per i fondi sono quelle commerciali e distributive?

“Se pensiamo alla scalabilità - afferma Deantoni - per un imprenditore è più difficile avere un'attività scalabile e attrarre investitori immaginando di ricavare il 100% del vino dalle vigne di proprietà. E questo perché l'investimento per acquistare la terra, con le conseguenze a bilancio, risulterebbe eccessivo. Se guardiamo ai grandi gruppi stranieri e italiani e prendiamo a riferimento anche l'aristocrazia del vino, il modello più diffuso tra coloro che raggiungono una massa critica interessante prevede un modello di sourcing ben bilanciato tra vigne (di proprietà o affittate) coltivate in proprio (il che è importante anche per l'immagine e il marketing) e acquisto all'esterno di uve, mosto o vino sfuso. Questa è una condizione piuttosto ricorrente tra chi ambisce a crescere mantenendo qualità e processi produttivi impeccabili. Tutto considerato quindi è da poco che in alcune realtà si sono create situazioni interessanti per il private equity. In questo la Farnese Vini (di cui siamo onorati di essere stati soci fino al marzo scorso) secondo noi è un modello di eccellenza vinicola e buona gestione manageriale”.

Molte di queste aziende, appetibili per gli investitori istituzionali, stanno conoscendo un ricambio generazionale e i più giovani, di seconda o terza generazione, hanno generalmente una visione più aperta e una cultura finanziaria più sviluppata dei padri e in molti casi dei nonni. “E

per questo - sostiene Santini - sono più propensi a dialogare con il private equity. Di solito sono aziende già managerializzate e che hanno messo mano al vertice, dove solitamente la famiglia resta azionista di riferimento e stabilisce l'indirizzo strategico, ma c'è sempre un amministratore delegato alla gestione. Cosa non banale che in questo settore hanno solo il 3-4% delle aziende che vantano una certa dimensione e operano sul mercato internazionale”. Perché, dicono gli esperti, la valutazione di un'azienda è data non solo dalle proprietà immobiliari ma, soprattutto, dal reddito prodotto e dal cash flow, un concetto ancora poco familiare agli imprenditori di questo settore. “Tante di queste aziende, dobbiamo dirlo - continua Santini - sono sottocapitalizzate e si rivolgono per il 98% prettamente al mercato bancario che opera in modo per lo più tradizionale. Ma molte avrebbero bisogno del supporto di un private equity. Il fondo garantisce una buona autonomia alla strategia aziendale che affianca, ma non sostituisce. Lascia ampi margini di operatività sulle materie di natura più industriale e di prodotto che piacciono all'imprenditore e interviene maggiormente sulle competenze di natura più finanziaria e strategica”.

“Se possiedi migliaia di ettari o produci poche migliaia di bottiglie - puntualizza Gianolli - non sei interessante per i fondi. Il recente accordo di partnership strategica che il mio gruppo ha sottoscritto con i francesi di Advini credo sia un



esempio di come le imprese dovrebbero aprirsi sui mercati internazionali e fare squadra in maniera razionale. Abbiamo messo insieme le nostre esperienze gestionali e le squadre del top management per assumere una dimensione adeguata alla distribuzione dei prodotti a livello internazionale, per valutare operazioni interessanti di aggregazione e acquisizione di asset strategici, non escludendo di aprire il capitale di Advini Italia Spa a fondi italiani e internazionali. Il percorso deve essere un mix. La costruzione di grandi piattaforme produttive e distributive dotate di una struttura gestionale adeguata è fondamentale per competere nei mercati. Non basta essere i primi produttori al mondo in quantità, e spesso in qualità, se è il risultato di una sommatoria di ettoltri prodotti da migliaia di piccole realtà autonome. Non basta avere eccellenze agroalimentari mondiali se basate su un tessuto economico e produttivo frammentato e spesso incapace di fare squadra. Questo è sempre stato e continua ad essere il problema del nostro Sistema Paese”.



Massimo Gianolli

## IL PRIVATE EQUITY AL MOMENTO GIUSTO. IL MORDI E FUGGI NON FA PER NOI



In buona sostanza il private equity cerca aziende che hanno già le basi per crescere, non realtà in difficoltà bisognose di liquidità. Fornite ossigeno finanziario e capacità manageriale. Ma quando è il momento giusto per un'azienda per richiedere supporto da un fondo?

Il fondo non è un “Pronto soccorso” finanziario per aziende in difficoltà ma si mette a disposizione solo di aziende sane che hanno progetti di crescita ambiziosi per aumentare il valore dell'azienda anche attraverso l'incremento della massa critica di prodotto che vuol dire in alcuni casi acquisizione di altre imprese. “Vanno convinte le aziende, in questo caso, a sposare un progetto di consolidamento. Questo - afferma Santini - richiede il coinvolgimento per qualche mese dell'azienda che si presta per completare una due diligence attenta e puntuale. È chiaro che ci proponiamo come partner e facciamo riflettere l'azienda sulle sue possibilità di sviluppo quando ha già una buona redditività, è messa bene sul mercato internazionale, è in crescita e ha bisogno di supporto. Insomma un'azienda che ha già le basi per crescere”. “Dobbiamo separare i fini dai mezzi - chiarisce Deantoni, rispondendo dal punto di vista di un operatore del private equity -. L'obiettivo del Fondo deriva dal duplice mandato fiduciario assegnatoci dagli investitori: guadagnare, perché i nostri investitori sono fondi pensione, assicurazioni, famiglie che necessitano di un ritorno, e investire su aziende serie che diano garanzie di sostenibilità ambientale e sociale e di buona

governance con politiche di investimento che rispettino gli stessi criteri. Poi ogni fondo declina a suo modo le strategie. Il nostro fondo considera molto, tra l'altro, il numero di posti di lavoro che le aziende hanno creato e potranno creare negli anni. I mezzi sono supportare le aziende a crescere con un utilizzo disciplinato della leva finanziaria sulla base di progetti industriali di lungo periodo e non con operazioni speculative mordi e fuggi. L'esempio di Farnese Vini è illuminante: abbiamo inserito nella compagine come vice presidente esecutivo una figura manageriale di notevole spessore dandogli, tra l'altro, il compito di affiancare il management per sviluppare il canale Gdo in modo selettivo e disciplinato, così da ottenere

marginari di guadagno in linea con quelli ottenuti dal canale Horeca. Quindi, arrivare sugli scaffali senza ribassare i prezzi al consumo o con un marchio del retailer. Questo perché si deve rientrare dall'investimento correttamente e nei tempi adeguati. In buona sostanza per portare avanti la nostra mission e raggiungere i nostri obiettivi abbiamo bisogno di aziende sane. Poi ci sono anche altri fondi, i cosiddetti turnaround, che si occupano, di distress investing, cioè vanno a cercare opportunità tra le imprese in difficoltà da rilanciare. In quel caso l'obiettivo è quello di pagarle il giusto, cioè poco, e rilanciarle. Non è il nostro mestiere. Questa è, comunque, una tipologia di fondi ancora poco presente in Italia”.



# L'evoluzione della specie

**FILTRO TANGENZIALE FECCE C51**  
filtra tutto, fino in fondo!



Una visione green e intelligente per recuperare fino all'ultima goccia.

**cadalpe**  
FIDELITY & INNOVATION TECHNOLOGIES  
Cadalpe Srl - Vazzola (TV) Italy  
Tel. +39 0438 441570 - www.cadalpe.com



**ENOMECCANICA BOSIO**

Tecnologia  
a misura di vino

Dal 1966, costruiamo soluzioni capaci di ingegnerizzare il lavoro artigianale delle cantine consapevoli di trattare una materia prima delicata, le cui espressioni ed evoluzioni sono il cuore stesso del suo valore.

**Enomeccanica Bosio**, *valore alla tua qualità* | [enomeccanicabosio.it](http://enomeccanicabosio.it)



## QUANDO IL FONDO SE NE VA

**?** I fondi hanno una vita a termine all'interno di un'azienda e dopo un certo numero di anni devono vendere. Si racconta che chi si affida al fondo inizia di fatto un processo di uscita dall'azienda nonostante rimanga, apparentemente, la presenza della storica proprietà. Ma cosa succede di solito alla fine del percorso condiviso?

**P**er Deantoni non è un percorso obbligato l'uscita della vecchia proprietà dall'azienda. Si discute di tutto e si affrontano tutte le variabili prima di sottoscrivere un accordo. "Le opzioni sono molteplici - afferma - a seconda che si parli di operazione di maggioranza o di minoranza. Con Valentino Sciotti, in Farnese Vini, si è sempre scherzato sul fatto che siamo stati un utile azionista di minoranza col 75% del capitale perché l'azienda di fatto ha sempre continuato a gestirla lui. E questo nonostante ci sia stato da parte sua un gran lavoro di delega e una crescita complessiva della squadra. Generalmente chi accoglie un fondo di minoranza cova l'idea che a scadenza della partnership ci si possa quotare in borsa. Qualora non ci fossero le condizioni, solitamente si cerca un fondo che subentri. Ci sono molti casi di fondi di minoranza disponibili a subentrare. In altri casi si può anche decidere di cedere insieme la maggioranza. Comunque sia, non sempre il destino della vecchia proprietà è segnato. Anzi. Tuttavia per entrare in borsa con una quotazione tradizionale serve aver raggiunto condizioni precise e una massa critica minima di prodotto. Questa in Farnese era raggiungibile solo con acquisizioni che abbiamo provato a fare. Non ci siamo riusciti e quindi ravisato che non c'erano le condizioni abbiamo ceduto al fondo americano Platinum che ha acquisito la nostra quota".

## STRESSARE LA CRESCITA E I MERCATI. QUANDO IL VINO NON GUARDA LONTANO

**?** Nel momento in cui entrano manager da altri settori, l'obiettivo del fondo potrebbe essere quello di forzare la crescita per aumentare il valore della partecipazione. Non c'è il rischio che produzioni storiche e riconosciute da decenni in tutto il mondo diventino preda di speculatori poco abituati a guardare ad orizzonti di lungo periodo? Poco attenti a tutelare il prodotto e disposti a banalizzarlo pur di marginare sul breve? Come si evita questo rischio? Come si giustifica l'industrializzazione spinta di un prodotto che vive proprio sull'identità dei vigneti e dei territori?

**"N**on dipende da chi comanda - sostiene Deantoni - ma dalla mentalità e dalla strategia che una proprietà o un fondo di private equity si danno. Faccio un esempio guardando al mondo della moda e del lusso che ha diversi punti di contatto col vino. Il modello italiano monomarca, che di solito utilizza come brand di prodotto il nome dello stilista, prevede per lo più aziende solitarie o quasi, magari competitive e ben organizzate, ma impegnate da sole a gestire il business e a misurarsi sui mercati internazionali. Rispetto alla nostra realtà il modello francese strutturato su due grandissimi gruppi che sono LVMH e Kering

è sbagliato? Limitante e di poca prospettiva per i singoli brand che ne fanno parte? No! Nell'acquisire i marchi i francesi (così come Prada e OTB in Italia) non hanno rinnegato la storia e la portata dei singoli brand, ma li hanno valorizzati ognuno per le sue peculiarità e potenzialità. E questo perché la loro filosofia e il loro obiettivo nel tempo è quello di essere premium su un mercato che guarda ai risultati in base a parametri moltiplicatori di valore".

E non incide sul discorso il fatto che nei casi citati si sia trattato di acquisizioni perché "con i fondi - continua Deantoni - è esattamente la stessa cosa. Prada col fondo di minoranza si è

vista svilire il prodotto? No! È aumentato il peso e il fatturato con una politica di valorizzazione del prodotto venduto a prezzi crescenti. Sempre portando Farnese ad esempio, com'è entrato in Gdo, strategia che lo ha salvato nel 2020? Con poche linee e a prezzi ex-cellar non sventanti rispetto a quelli praticati nel canale Horeca. L'importanza del legame col territorio viene svilito nel momento in cui entra un fondo? No, perché quello che ti chiedono i buyer internazionali alla fine è la storia del territorio, dei vitigni autoctoni ecc., che va preservata. Sono elementi indispensabili per vendere premium value a prescindere dagli assetti societari e finanziari".

## LA TENUTA FINANZIARIA DEL SISTEMA VINO ITALIANO

**?** Guardando il mondo del vino dal vostro punto di vista come vedete la tenuta finanziaria delle imprese e del sistema vino italiano? E come giudicate il livello medio del management aziendale?

**L**a piccola e media impresa vitivinicola in questo momento, secondo Gianolli, è in forte sofferenza e mediamente in difficoltà a ottenere liquidità dal sistema bancario che resta il canale tradizionale di finanziamento. "Temo che quest'anno al mix di problemi capitati nel 2020 e che si accentueranno nel 2021 con l'esaurimento degli ammortizzatori sociali e dei vari paracaduti predisposti dal governo, si aggiungeranno le restrizioni creditizie di un sistema bancario preoccupato da 100/150 miliardi di euro di Npl (Non performing loans o crediti deteriorati) e a probabili inadempienze (Utp, unlikely to pay), insoluti difficili da recuperare. Se pensiamo a tutti i mutui immobiliari destinati all'acquisto di terra, c'è un'impennata nel numero di aziende vitivinicole sovraesposte e il factoring in questa fase delicata può essere di grande aiuto per garantire corretti flussi finanziari e limitare le possibili inadempienze, così da evitare il peggioramento del rating aziendale. Le banche hanno paura dell'immobiliare e si stanno preparando all'ondata di guai prevista per il 2021. Dai problemi però nascono le opportunità e sono convinto che il 2021 e il 2022, per chi voglia consolidarsi o ristrutturando l'azienda vitivinicola o con la cessione di rami di azienda, le strutture finanziarie, tra cui la nostra, possano essere un buon supporto per evitare il depauperamento dell'impresa e la perdita di competitività complessiva del sistema vitivinicolo territoriale". "Le aziende che abbiamo studiato - risponde Deantoni - tranne quelle sovraesposte con le banche per comprare terra e che hanno situazioni debitorie pesanti, o sono ben capitalizzate o sono sottocapitalizzate ma hanno alle spalle famiglie economicamente solide, spesso ricche, avendo accumulato anni di utili anche grazie al regime fiscale favorevole proprio dell'azienda agricola. Rispetto alla valutazione del management va detto che il settore del vino è molto performante in tutto ciò che concerne la conduzione dell'ambito produttivo ma rimane complessivamente da svechiare, sia da un punto di vista commerciale che operativo-gestionale, nonché nell'amministrazione finanziaria. Resta poi l'aspetto tecnologico che è fondamentale. Tra tutte cito solo una parola, tracciabilità, che vuol dire informazione, block-chain e storytelling dedicato al consumatore. Chiaro che quando tutto questo dovesse essere messo a regime non potremo più trovarci davanti a vini venduti a scaffale per due o tre euro".

Un gap culturale e organizzativo-manageriale rilevante, quello che emerge dalle dichiarazioni di Deantoni, soprattutto in una economia market ed export oriented come è diventata quella del vino italiano, che l'"era dei fondi" potrà certamente contribuire a colmare prospettando, comunque, un futuro ancora tutto da disegnare.

### GRUPPO CERESIO INVESTORS

Gruppo bancario svizzero specializzato nella gestione di grandi patrimoni e nell'attività di corporate advisory rivolta al mondo imprenditoriale, con uffici a Milano, Londra e in Svizzera. È in grado di fornire assistenza completa e un supporto costante all'imprenditore durante tutte le fasi di un'operazione di finanza straordinaria, è specializzato nell'assistenza in operazioni di acquisizioni, fusioni e cessioni aziendali e nella ricerca di investitori finanziari e industriali. Come Ceresio Investors (gruppo svizzero Banca del Ceresio) opera spesso come financial advisors al fianco dei gruppi familiari proprietari di azienda. [www.ceresioinvestors.com](http://www.ceresioinvestors.com)



### NB RENAISSANCE PARTNERS

NB Renaissance Partners nasce nel 2015 per effetto dello spin-off delle attività di private equity di Intesa Sanpaolo promosso da Neuberger Berman. La piattaforma NBRP gestisce attualmente fondi per un totale di circa 1,8 miliardi di euro attraverso tre fondi, NBRP Fund III, NBRP Annex Fund e il primo NB Renaissance Partners fund. Neuberger Berman è una società di investimento globale ed indipendente, controllata dai propri dipendenti. La società gestisce portafogli di investimento nell'azionario, reddito fisso, private equity e fondi hedge per clientela istituzionale e consulenti professionali a livello globale. Neuberger Berman opera con oltre 2.000 professionisti in 24 Paesi. [www.nb.com](http://www.nb.com).

NEUBERGER BERMAN

**FILTRAZIONE PER IL VINO**

**Cartucce filtranti CLAROX™**  
Alta efficienza nella prefiltrazione e filtrazione sterile.

**Strati filtranti FIBRAFIX®**  
Affidabili per tutte le fasi della filtrazione.

**SWISS QUALITY.**

**DEPTH FILTRATION FOR VALUABLE LIQUIDS. SINCE 1938.**

FILTRIX Southern Europe | 08930 Sant Adrià de Besòs, Spagna | Tel: +39 331 575 5592 | [filtrix@filtrix.es](mailto:filtrix@filtrix.es)  
[www.filtrix.com](http://www.filtrix.com)



# LE MIGLIORI PERFORMANCE DI FILTRAZIONE PER IL TUO VINO.

Scopri la gamma completa di **prodotti e impianti per la filtrazione e la microfiltrazione del vino, firmati DANMIL e INNOTEC.**

Un ampio range di **soluzioni all'avanguardia e su misura** che garantiscono l'ottenimento di un vino dalle proprietà organolettiche inalterate.

Via Vittorio Arici, 104  
S. Polo 25134 Brescia  
+39 030 23071  
info@aeb-group.com  
aeb-group.com





# Vino e finanza, un matrimonio che si può fare

ANALISI DEI PRO E CONTRO

di FABIO GIBELLINO

**I**n questi tempi pandemici una delle poche notizie positive è che vino italiano e finanza sembra che possano incontrarsi, convivere e anche generare reciproci vantaggi. Non sarà facile ma nemmeno impossibile. Perché di ostacoli ce ne sono, sia di natura culturale che tecnica. Ma questo, una trentina di anni fa, si diceva anche per la moda. Quel settore che oggi, più di ogni altro, è il fiore più ambito da fondi di investimento e di private equity di tutto il mondo. A partire dagli anni Novanta, infatti, la finanza ha mosso i primi timidi passi scommettendo sulle passerelle, ma senza metterci la faccia. All'inizio lo ha fatto attraverso i grandi aggregatori industriali, come i francesi Kering (Gucci e Bottega veneta...) e Lvmh (Fendi, Bulgari, Loro Piana...). Solo successivamente, quando ha compreso tutto il vero potenziale del settore, ha iniziato a muoversi direttamente: e con gran vigore. Così oggi non esiste una struttura che non abbia un ufficio dedicato, a partire dai grandi colossi come l'americana Blackrock, il Fondo sovrano norvegese e via discorrendo fino a scendere ai piccoli family office. Tutti hanno collocato il lusso in quella categoria che, per certi versi, oggi può essere assimilabile a un bene rifugio come lo sono i metalli preziosi e, in alcuni casi, il solito vecchio mattone.

## Il momento è propizio

Ora la stessa cosa potrebbe toccare al vino italiano, che oggi può far leva su due aspetti fondamentali. Il primo è che il settore, nella sua pienezza, è riuscito a reggere l'urto pandemico, altri, moda compresa, sono andati peggio. Il secondo è che il suo rapporto tra qualità (altissima) e percezione (non all'altezza del prodotto), se ben riorganizzato, sarebbe presto trasformato in un importante volano di crescita.

È per questo che oggi molti investitori vedono il momento come propizio. Qualcuno in realtà ha già iniziato a farlo, oppure ci sta lavorando, visto che una società di investimenti genera valore più o meno nello stesso tempo in cui un buon rosso riserva vede la luce. Guardando a chi la scommessa l'ha già lanciata, troviamo Farnese Vini, che tra l'altro fa parte del programma Elite di Borsa Italiana (una sorta di anticamera della quotazione), che nel 2019, dopo aver fatto parte del portafoglio di 21 Investimenti di Alessandro Benetton prima e di Nb Renaissance Partner poi, è passata al fondo di private equity statunitense Platinum per una cifra, si dice, di circa 180 milioni di euro. Alla società abruzzese si aggiunge Casa Vinicola Botter Carlo, 217 milioni di euro incassati nell'ultimo bilancio disponibile, che è posseduta al 22,5% da Idea Taste of Italy (gruppo De Agostini). O ancora, Zonin1821 (205 milioni di ricavi) nel 2017 ha visto l'ingresso della 21 Investimenti di Alessandro Benetton con un aumento di capitale da 65 milioni di euro per il 36% delle quote, mentre Masi Agricola, già in listino a Piazza Affari e con un esercizio da circa 64 milioni di euro, nei mesi scorsi ha accolto nel capitale (5%) la Red Circle di Renzo Rosso (Diesel).

Dunque, nella realtà dei fatti la via è tracciata e qualcuno ha iniziato a muoversi in anticipo. Come tra gli altri ha fatto anche il Made in Italy Fund, fondo di private equity figlio dell'alleanza tra Quadrivio & Pambianco che ha investito nel settore attraverso la Prosit Spa, con l'obiettivo di creare un polo di cantine italiane alto di gamma da 100 milioni di euro di fatturato complessivo: operazione iniziata con l'arrivo della pugliese Torrevento, della veneta Collalbrigo Grandi Vini e dell'abruzzese Cantina Nestore Bosco.

## Pro e contro

Certo resta ancora da comprendere cosa sono e come si muovono i fondi di investimento. Per farlo bisogna differenziare i fondi in due categorie. Quella che raccoglie chi ha come obiettivo l'aumento del capitale nel lungo termine, e quindi è orientata alla cresci-

Non solo questi settori possono convivere, ma possono generare anche reciproci vantaggi. Certo, non è un processo semplice e immediato, ma molti investitori vedono oggi il momento come propizio e qualcuno ha già iniziato a muoversi.

Cosa sono e come operano i fondi di investimento



da quella di chi investe. Non solo, perché i tempi della finanza sono lontani da quelli dell'agricoltura, della produzione, dell'invecchiamento. A questo aggiungiamo, guardando agli imprenditori, quanto possa essere difficile far entrare un estraneo in casa propria e magari, perché può capitare, dover discutere sulla qualità delle proprie bottiglie.

Dal punto di vista dei fondi, invece, va sottolineato che per loro natura sono innamorati della pianificazione, mentre in vigna si sa, l'unica vera certezza è rappresentata dall'incertezza; del meteo. Infine, ma non per ultimo in ordine di importanza c'è, per chi investe, quel fardello chiamato immobile, che comprende la cantina come il vigneto. Qualcuno potrebbe anche immaginare una scissione in due rami della società, terra da una parte e produzione dall'altra, un po' come ha fatto Caprotti con Esselunga separando i supermercati dai capannoni. Però sarebbe veramente complicato immaginare una cantina senza vigna. Eppure questo è uno degli ostacoli più difficili da superare, non è un caso se le realtà del food & beverage che più attraggono capitali riguardano App di delivery o franchising della ristorazione: proprio perché sono realtà snelle e che corrono veloci, ma che rischiano di bruciarsi altrettanto rapidamente.

## Si può fare

Eppure questo è un matrimonio che si può fare. Perché, per un imprenditore che necessita di liquidità, può essere un buon modo di raccogliere denaro da investire nella propria azienda senza

dover supplicare le banche o senza doversi adattare alle regole e scadenze imposte dalla quotazione. Non solo, perché attraverso una scelta oculata del partner (questa è la parte più difficile) si porterebbero in casa anche nuove competenze manageriali e di marketing. Come in tutte le cose, il vero segreto è l'equilibrio, dove a una parte viene chiesto di liberarsi dal campanilismo, all'altra il rispetto per un prodotto che per fiorire ha bisogno di pazienza, talento e devozione. È per questo che la scelta del partner è fondamentale, pur considerando che, sulla carta, esistono diversi attori della finanza il cui obiettivo è quello di combinare la genialità degli imprenditori a un modello gestionale di successo: cioè mescolando quegli ingredienti che hanno reso l'Italia il Paese leader assoluto nel mondo della moda, del lusso ma anche dell'innovazione.

Esistono fondi che sono alla ricerca di imprenditori innamorati del loro prodotto e del loro marchio, e il cui modus operandi è quello di iniettare capitali e capacità manageriali lasciando la creatività in mano alla famiglia. Il tutto, spesso, senza nemmeno acquisire la maggioranza o il 100% dell'azienda. E allora ecco che la via della finanza in calice può continuare a crescere. E i continui rumors ne sono conferma. A partire da quello che interessa Femar-Poggio Le Volpi della famiglia Mergè, realtà che sviluppa un fatturato intorno ai 40 milioni di euro con 15 milioni di bottiglie, che pare aver fatto breccia nel lussemburghese Equinox e, soprattutto, in Clessidra di Carlo Pesenti, che sotto il controllo della holding di investimenti Italmobiliare Spa starebbe puntando alla creazione di un polo del vino da 400 milioni di euro di giro d'affari, e che sarebbe interessata anche alla maggioranza di Botter. Non solo, perché anche Carlyle, che nel 2018 ha rilevato l'australiana Accolade wines per 600 milioni di euro e che era data tra le pretendenti per Farnese, potrebbe avere mire ben precise lungo lo Stivale.



ta dei fatturati, e quella che guarda al reddito, cioè che punta alla corrispondenza dei dividendi. La prima solitamente opera in un quinquennio e ha come finalità d'uscita la cessione del pacchetto azionario posseduto. La seconda invece tende a una permanenza più lunga.

Per capire i pro e i contro bisogna partire con lo spiegare i possibili motivi d'interesse per i venture capital. Il primo è che si tratta di un settore che negli ultimi vent'anni ha segnato crescite importanti. Il secondo è perché si tratta di un sistema che se ben organizzato a livello organico ha un potenzialmente inespresso piuttosto importante e, per certi versi, facilmente raggiungibile. D'altro canto, esistono anche aspetti che invocano prudenza. A partire dalla forma mentis, perché quella di chi produce è diversa



IL PROGETTO ON LINE PROMOSSO DA SCHENK ITALIA

# VINERIA43 l'e-commerce dei produttori



DANIELE SIMONI ad Schenk Italian Wineries

**Q**uello appena trascorso è stato un anno devastante sotto molti punti di vista ma, provando a guardare il bicchiere mezzo pieno, in questi 12 mesi appena trascorsi si è avuta un'esplosione di iniziative imprenditoriali legate al mondo del vino, favorite e amplificate dalla "digital revolution" targata 2020. Sfruttando le piattaforme presenti sul web (vecchie e nuove) molte aziende del comparto



*L'idea di base è stata quella di creare una vetrina non vincolata a un determinato retailer, che consentisse ad ogni partner di offrire l'intera gamma di etichette previste nel proprio catalogo (al netto di limited o special edition). A realizzarlo è stato un gruppo di aziende che hanno deciso di mettere a fattore comune non solo i propri prodotti ma anche valori e filosofie*

di ANDREA DONÀ

vitivinicolo hanno voluto reagire alla crisi innescata dal lockdown, sviluppando azioni mirate a fidelizzare la clientela, campagne promozionali per mantenere vivo il brand e smaltire le scorte ed anche nuove opportunità di business. Tra queste si inserisce di diritto, per interesse e novità, quella proposta da Vineria43: un vero e proprio marketplace verticale su base B2C, presente sul web dalla metà di ottobre di questo complicatissimo anno. A realizzarlo è stato un gruppo

di aziende produttrici di vino che hanno deciso di mettere a fattore comune non solo i propri prodotti ma anche valori e filosofie. L'idea di base è stata quella di creare una vetrina non vincolata a un determinato retailer, che consentisse a ogni partner di offrire l'intera gamma di etichette previste nel proprio catalogo (al netto di limited o special edition). Promotrice dell'iniziativa è stata Schenk Italian Wineries, la controllata italiana del Gruppo Schenk, nato più di cento anni



## UN SUCCESSO BEN ORCHESTRATO.

Da una grande sintonia di idee e tecnica, nascono i sistemi Permeare di nuova generazione. Evoluti ed economici, riscuotono grande successo nel campo degli impianti enologici a filtrazione tangenziale, perché sono il risultato di una specializzazione unica che guarda all'eccellenza delle prestazioni.

**permeare**  
L'ALTA FEDELTA' DELLA FILTRAZIONE.

Per ulteriori informazioni consultare il sito [permeare.com](http://permeare.com)



**VINERIA43,  
QUALCHE NUMERO**

Considerando che gli investimenti iniziali in marketing e comunicazione sono stati volutamente contenuti (circa 200.000 euro) e che una significativa analisi dei risultati ottenuti si potrà fare solo a giugno di quest'anno, i primi due mesi e mezzo di attività hanno evidenziato segnali promettenti. Sono un migliaio i contatti raggiunti per far conoscere e apprezzare questa nuova realtà digitale. Un centinaio i clienti che hanno utilizzato il portale per i loro acquisti per un fatturato di qualche decina di migliaia di euro. In attesa di capire come utilizzare al meglio le sinergie disponibili e con quali modalità realizzare le nuove campagne di marketing, la previsione è di raggiungere un fatturato di circa 2 milioni di euro alla fine del 2022.



**I PARTNER**

**UNA SQUADRA UNITA DA STIMA E FIDUCIA**

**L**a scelta dei partner è stata rigorosa e facile al tempo stesso. Valori inderogabili: lavorare con persone unite da stima e fiducia reciproca, premiare le collaborazioni consolidate negli anni ma, soprattutto, realizzare una squadra che condividesse lo spirito con cui questo progetto è nato. La lista di "amici" che sono entrati in Vineria43 annovera alcune tra le più significative aziende vitivinicole italiane: Franz Haas che da sette generazioni produce vini di grande personalità, la Cantina Camigliano di Montalcino e i suoi Supertuscans, il Castello di Querceto messere del Chianti

Classico, il trentino Endrizzi e le sue bollicine di alta quota, la Fattoria La Lecciaia con i suoi Brunelli, il sole e il mare della Sicilia vinicola di Cantine Paolini in quel di Marsala. Al progetto hanno aderito anche due birrifici artigianali: 32 via dei Birrai, con la sua produzione 100% made in Italy certificata Slow Brewing, e l'Agri-birrifico Maso Alto, che fa birre di montagna biologiche e artigianali. "Altre aziende ci stanno chiedendo di entrare - specifica Daniele Simoni - ma al momento non vogliamo fare nuovi inserimenti, diciamo che siamo in fase di valutazione".

fa in Svizzera. "Come Schenk Italia - racconta l'ad, **Daniele Simoni** - non eravamo ancora presenti nell'e-commerce, volevamo realizzare una piattaforma che non si basasse su politiche di prezzo aggressive o livelli di qualità non consoni per i nostri clienti e ci piaceva l'idea di condividere questo spirito anche con altri produttori". I partner ingaggiati sono stati subito entusiasti della possibilità di aprirsi al mercato "online" in un modo nuovo e innovativo: dare voce a tutto il proprio lavoro di produttori attraverso un portale realizzato ad hoc, in grado di raccontare le diverse realtà coinvolte e guidare il cliente verso la scelta del prodotto più adeguato.

"Noi di Schenk - continua Simoni - per l'investimento iniziale abbiamo messo un gruppo di comunicazione dedicato al portale e alla clientela, la pubblicità e la nostra esperienza nella logistica mentre i partner ci hanno affidato marchi ed etichette".

Per Schenk dunque la possibilità di entrare in un canale fino a ieri non presidiato cercando di arrivare al consumatore per gradi senza snaturarsi, mentre per i partner (già presenti nell'e-commerce sui portali più noti e posizionati), la possibilità di realizzare uno spazio personalizzabile e condiviso con altre realtà produttive.

**Come funziona**

La gestione è semplificata al massimo: l'ordine fatto sul sito viene lavorato da Vineria43 che lo trasferisce al partner logistico (posizionato in Italia) il quale si occupa della spedizione, del tracking e della gestione del magazzino (che si trova ad Ora, in provincia di Bolzano). I costi del sito e della distribuzio-

ne vengono ricaricati sul prezzo finale, mentre non ci sono ulteriori ricarichi per il lavoro di Vineria43. Il pricing della bottiglia viene fatto dal singolo produttore. "Nelle politiche di pricing da adottare - spiega Simoni - occorre considerare che anche altri distributori del segmento Horeca hanno il loro e-commerce con i nostri prodotti, per questo è importante che tali politiche siano adeguate e sostenibili, non ci interessa crescere velocemente realizzando da subito grandi fatturati".

In linea con gli altri siti di e-commerce gli sconti, che restano a carico di Vineria43 (10% se si acquistano almeno 6 bottiglie). Interessante l'idea degli omaggi (bottiglie e gadget) per acquisti superiori a un certo volume. La spedizione diventa gratuita per ordini superiori a 50 euro e, per i clienti più assidui, è possibile ottenere codici promozionali da usare sui nuovi ordini.

Per il consumatore dunque un portale con costi "leggeri" che può vendere un'offerta completa e accurata a prezzi competitivi.

Vineria43 è anche un wineshop fisico per la vendita al dettaglio di vino e birra artigianale con sede sempre al numero 43 di Via Stazione, ad Ora (Bolzano).

In definitiva un'idea nuova (partnership tra produttori) in un canale già rodato (e-commerce) per fornire una gamma completa di prodotti ai clienti. Il tutto condito da valori "evergreen" come stima, conoscenza e affidabilità che nell'era del virtuale hanno ancora un peso: "Non abbiamo avuto bisogno di stilare contratti tra di noi - conclude Daniele Simoni - È bastata una stretta di mano. Per noi anche questo è un grande valore aggiunto".

**Andi Punter sales&marketing  
director export di Franz Haas**



"Per un produttore è importante come viene proposta un'azienda e i suoi vini, noi vogliamo raccontare sempre meglio i nostri prodotti con un messaggio attuale e senza filtri. L'idea di Vineria43 ci è piaciuta subito perché è un partner che si trova nella nostra stessa provincia, quindi logisticamente diventa più facile gestire gli ordini, e poi possiamo offrire tutta la nostra gamma senza vincoli. Vineria43 in sostanza è un buon compromesso tra il rivenditore tradizionale e la vendita diretta; inoltre ci piace poter vendere solo in Italia e raggiungere direttamente i nostri clienti, ottenendo una maggiore efficienza sulla catena di vendita. Il fatto di lavorare con altri produttori non ci preoccupa, anzi, nessuno è in competizione con l'altro e non temiamo fenomeni di 'cannibalizzazione' dei prodotti presenti a catalogo. Un primo bilancio di questi primi mesi ci fa pensare che si deve avere 'pazienza', tutto il motore deve ancora essere rodato, visto che gli investimenti ad oggi sono stati contenuti e mirati. L'idea di dare visibilità a tutti i nostri prodotti non vuol dire che questo sarà il nostro core business. Questa 'enoteca digitale' si affianca a quanto già abbiamo realizzato con il lavoro di tutti gli operatori della distribuzione, è uno strumento in più e non è certo pensato per essere esclusivo".

**Simone François  
ad Castello di Querceto**



"Abbiamo un rapporto di collaborazione di lunga data con Schenk e abbiamo ravvisato interessante l'idea di avere uno spazio nostro, personalizzabile ma condiviso con altre aziende che volevano pro-

porsi sul mercato digitale. Riteniamo giusto soprattutto l'approccio utilizzato e la filosofia di business che tende a valorizzare al meglio tutti i prodotti dando massima visibilità ad ogni etichetta. I portali più noti sono costretti ad avere un parco molto ampio ma spesso il singolo marchio rischia di perdersi un po'. Non siamo una realtà grandissima (ad oggi 65 ettari per una produzione di circa 500.000 bottiglie, ndr) e non avevamo mai valutato di realizzare un e-commerce tutto nostro. Però l'idea di Vineria43 ci è piaciuta e oggi riteniamo importante seguire questo progetto anche dopo i tristi eventi del 2020, perché alcune logiche di acquisto lato consumer sono cambiate e in parte dovranno consolidarsi dentro il mondo digitale da qui in avanti. Per ora siamo partiti con numeri molto piccoli a livello sperimentale, il riscontro dei nostri clienti è positivo, certo ci vorrà del tempo perché, come dicevo, l'approccio scelto non può portare a numeri elevati fin da subito. Per i fatturati interessanti e le marginalità ci sarà tempo".



**Vincenzo Angileri  
managing director di Cantine Paolini**



"Abbiamo circa 1.000 conferitori e gestiamo oltre 3.000 ettari di vigneti nel territorio di Marsala. I nostri canali Gdo e Retail sul mercato tradizionale hanno sempre funzionato molto bene per la maggior parte delle nostre etichette. Invece per alcuni prodotti tipici come lo Zibibbo secco, questi canali sono risultati meno efficaci. Quando l'ad di Schenk Italian Wineries, Daniele Simoni, ci ha proposto l'idea di approdare sul web con un portale tutto nostro ne siamo stati subito felici. Con Schenk abbiamo stretti rapporti da molti anni, in pratica da quando, nel 2008, abbiamo deciso di passare dallo sfuso al prodotto confezionato e la loro esperienza, sui canali Gdo e nell'export internazionale, è stata per noi fondamentale. Noi oggi produciamo circa 9 milioni di bottiglie all'anno, per cui spedire in Italia non è un problema e nemmeno rifornire il magazzino di Vineria43. Crediamo molto in questo progetto e ci siamo affidati a chi ne sapeva più di noi su come fare business sulle nuove piattaforme digitali. Il nostro obiettivo, in questa iniziativa, non è tanto ottenere un fatturato considerevole ma riuscire a valorizzare meglio il nostro brand e il nostro magnifico territorio, fatto di tipicità e ospitalità. Il web è un treno che va verso il futuro e per noi, a questo punto della nostra storia aziendale, era importante salire a bordo".



**SCHENK**  
ITALIAN WINERIES

Con una produzione di 51 milioni di bottiglie e un fatturato consolidato del Gruppo stimato in 115 milioni di euro (+ 4% sul 2019), Schenk Italian Wineries si conferma tra le realtà vitivinicole più significative e solide d'Italia. L'azienda attualmente opera dalla sede di Ora (Bz). Esperienza, innovazione e qualità sono i tre punti cardine della mission aziendale, per rispondere in modo efficace e tempestivo a un mercato in continua evoluzione. Tra i marchi principali, Cantine di Ora, Bacio della Luna (Prosecco Docg), Lunadoro (Montepulciano) e ancora Brunilde di Menzione e Masso Antico (entrambe nel Salento) per un'offerta che va da nord a sud della penisola. I punti di forza: una rete distributiva multicanale (Gdo, Horeca e ora anche l'e-commerce), continui investimenti sui processi di produzione (certificazione APE, nuove linee di produzione a risparmio energetico, conversione al biologico) e nella comunicazione, con un budget di media planning molto consistente soprattutto in Italia. Importante anche l'impegno nella sostenibilità, che ai primi di febbraio ha portato al raggiungimento della certificazione Equalitas, che attesta l'impegno e la volontà dell'azienda nell'adottare buone prassi in cantina, in campo e nella promozione di uno rapporto ancora più stretto con il territorio d'appartenenza. Oltre all'attenzione per l'ambiente e alla volontà di produrre in ottica 4.0, c'è spazio anche per la sostenibilità sociale con le iniziative di welfare sudiate e realizzate per i propri dipendenti.

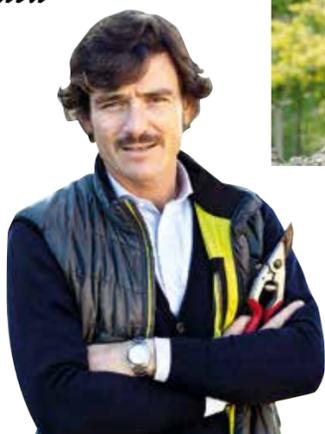


IL 26 E 27 FEBBRAIO

# Debutto per la Valpolicella annual conference



**Non la sostituzione di Anteprima Amarone, ma un evento nuovo e totalmente digitale che consentirà alla prima Dop di vino rosso in Veneto, e tra le più importanti d'Italia, di mantenere e rinsaldare i contatti con operatori del trade, wine specialist, master of wine e stampa specializzata**



Qui sopra, Christian Marchesini e, a fianco, Andrea Lonardi

Il Consorzio Vini Valpolicella non ha rimandato la data dell'Anteprima Amarone, sperando in una forte attenuazione dalla pandemia, purtroppo improbabile, ma l'ha annullata, senza però lasciare un vuoto. Il 26 e 27 febbraio prossimi, infatti, si svolgerà la "Valpolicella Annual Conference", evento nuovo e totalmente digitale che consentirà alla prima Dop di vino rosso in Veneto, e tra le più importanti d'Italia, di mantenere e rinsaldare i contatti con operatori del trade, wine specialist, master of wine e stampa specializzata. "Abbiamo scelto di mantenere l'appuntamento di febbraio - racconta Christian Marchesini, presidente del Consorzio - pur sotto diversa forma per non deludere gli stakeholder. Siamo il primo e finora l'unico

Consorzio d'Italia ad aver promosso un'edizione totalmente digitale dedicata ai nostri tre principali vini, Amarone, Ripasso e Valpolicella. Facciamo da apripista adottando un concept innovativo, multicanale e di servizio in grado di collegare contemporaneamente tutti i decisori del settore: produttori, buyer e operatori esteri e stampa nazionale e internazionale. Accanto ai contenuti di filiera, oggetto di un confronto anche istituzionale, ci saranno tre digital tasting live". Tuttavia, precisa Marchesini "non si tratta di una sostituzione della formula dell'Anteprima Amarone, ma di una sperimentazione. Peraltro così facendo alla prossima edizione di Anteprima Amarone 2022, Covid permettendo, potremo presentare vini con un anno di affinamento in più, superando quella criticità

che esclude la partecipazione di molte aziende che scelgono di uscire sul mercato in tempi più lunghi rispetto a quelli indicati dal disciplinare".

## Il programma

"I Consorzi devono dimostrare capacità di cambiamento - sottolinea Andrea Lonardi, vicepresidente del Consorzio -. Per questo progetto, a fronte di tempi molto stretti, abbiamo dimostrato reattività e operatività pur concependo un progetto i cui i momenti sono segmentati e diretti a target precisi come impone la digitalizzazione. Nella sessione di apertura (il 26-27, ndr) analizzeremo i cambiamenti operati dalla pandemia su tutti i segmenti della distribuzione, compreso l'on line, e sui grandi mercati come gli Usa e ci aspettiamo una previsione per

## IN CANTINA

### Nuova Linea Settantacinque75, un altro passo "green" per Gotto d'Oro

Nel cuore dei Castelli Romani, la Cantina Gotto d'Oro - 200 soci conferitori, 30 dipendenti, 120mila quintali di uva, oltre 65mila ettolitri di vino e 8 milioni di bottiglie prodotte l'anno - lancia la nuova Linea Settantacinque75, che celebra le 75 candeline dell'azienda spente recentemente, e lo fa con una decisa scelta di sostenibilità. La nuova Linea Settantacinque75 vede infatti l'utilizzo di materiali sostenibili, da bottiglie di vetro più leggere, etichette e cartoni in carta certifica Fsc e tappi in sughero al 100% riciclabili. Con l'utilizzo di questi tappi Gotto d'Oro partecipa poi al "Progetto Etico" di un nuovo modello di economia circolare per la raccolta di tappi in sughero. Gotto d'Oro negli ultimi anni ha sempre più adottato sistemi "green" per dare valore aggiunto ai propri prodotti - viticoltura di precisione, utilizzo di impianto fotovoltaico collegato alla rete nazionale, provenienza delle risorse idriche utilizzate per i processi produttivi per circa il 90% dai pozzi e per il restante 10% dall'acquedotto - che hanno portato all'ottenimento



dell'AUA (Autorizzazione Unica Ambientale), certificazione che promuove il ciclo produttivo dalla vigna alla bottiglia. Linea Settantacinque75 - che si propone di attrarre con particolare attenzione la fascia di clientela tra i 25 e i 45 anni, frequentatori di lounge bar e aperitivi eleganti - composta da un'ampia gamma di dodici vini tradizionali, autoctoni e moderni (bianchi, rossi e rosati) dal Doc Roma al Frascati Doc, dal Castelli Romani Doc, anche nella versione frizzante, fino al Marino Superiore e al Vermentino: un omaggio ai grandi vitigni autoctoni come la Malvasia, icona del gusto tra i vini bianchi del vulcano laziale e il Cesanese, gioiello laziale tra i vini rossi, fino a giungere a un'uva internazionale come il Merlot.

### Jan Fabre per Vendemmia d'Artista Ornellaia 2018 "La Grazia"

Protagonista di Vendemmia d'Artista quest'anno è l'annata 2018 di Ornellaia, che - secondo il direttore della tenuta bolgherese, Axel Heinz - "ha dato vita a vini di particolare armonia, in cui la sinergia e l'interazione tra i diversi terroir della tenuta hanno creato proporzione e complessità". E in onore a questo senso di proporzione e simmetria, Heinz ha definito "La Grazia" il carattere di Ornellaia 2018. Ad interpretare tale carattere è stato chiamato l'artista belga Jan Fabre, personalità eclettica e innovativa del panorama artistico internazionale. Ispirandosi a "La Grazia" di Ornellaia 2018 come "dono divino della natura ed equilibrio di simmetrie e proporzioni", Jan Fabre ha utilizzato il suo linguaggio e il prezioso oro rosso del golfo di Napoli, il corallo, per le sculture che sormontano tre Salmanazar (9 litri): A Candle of Mercy, The Crown of Kindness, The Heart of Virtue. "Credo che l'arte debba conciliare valori etici e principi estetici - spiega l'artista -. Per questo



motivo ho deciso di usare forme come il cuore, la corona, la candela e le ali nelle sculture. Sono simboli di passione, virtù e purezza, che prendono vita attraverso i piccoli rami e le perle di corallo rosso, e in 'A Candle of Mercy' o 'The Heart of Virtue' si sciogliono, come la grazia fontente del vino di Ornellaia". Oltre ai preziosi 111 grandi formati di Ornellaia che verranno messi in vendita, Fabre ha anche disegnato un'etichetta speciale per le bottiglie da 750ml, e infine creato un'opera site-specific per l'Orciaia dell'azienda: una serie di disegni ispirati alle sculture e alla medesima simbologia. Una delle tre Salmanazar di Ornellaia 2018 "La Grazia" intitolata dall'artista "The Crown of Kindness" sarà battuta - insieme ad altri grandi formati - all'asta online di Sotheby's a settembre del 2021. Per il terzo anno consecutivo il profitto verrà devoluto a sostegno del progetto "Mind's Eye" creato dalla Fondazione Solomon R. Guggenheim.



### Piattaforma Vineas, collaborare per affrontare il climate change

Verrà presentato il 30 marzo lo strumento di aggregazione degli attori che formano l'ecosistema vitivinicolo mediterraneo intorno alle sfide portate dal cambiamento climatico

Medcliv, co-finanziato da EIT Climate-KIC, è un progetto rivolto ai Paesi europei mediterranei che mira a strutturare l'ecosistema della filiera vite - vino nei confronti del cambiamento climatico. L'approccio è partecipativo e si prefigge lo scopo di progettare e condividere strategie di adattamento e mitigazione, favorendo l'azione collettiva mediante eventi partecipativi e con una piattaforma collaborativa online. L'azione collettiva appare come una necessità per la transizione verso la resilienza ai cambiamenti climatici. Conoscere e agire rapidamente consente di facilitare la condivisione di esperienze alle diverse scale, facilitando la conoscenza tecnico-scientifica in materia. Coordinatore del progetto è la Fondazione Edmund Mach di S. Michele all'Adige (Tn). Altro partner italiano è il Cnr - Ibe (sede di Bologna). Sei i Paesi coinvolti: Italia, Francia, Portogallo, Cipro, Slovenia, Spagna. Il progetto, iniziato ad ottobre 2019, terminerà nel 2022. I primi eventi pubblici, in Italia e negli altri Paesi, sono iniziati nell'autunno del 2020. Nell'ambito di Medcliv, la piattaforma Vineas (vineas.net) è uno strumento di aggregazione degli attori che formano l'ecosistema vite-vinicolo mediterraneo intorno alle sfide portate dal cambiamento climatico. Vineas è un archivio relazionale e georeferenziato che si esprime in sette lingue, con contenuti anche specifici per paese, che comprendono, in riferimento alla tematica vite-vino / cambiamento climatico: realtà attive, progetti, documenti tecnici, eventi, novità in corso. Per presentare questo strumento, è in programma un evento di lancio online per il pubblico italiano (ma nello stesso periodo anche in altri cinque Paesi europei) il 30 marzo.

PER INFORMAZIONI SULLA PARTECIPAZIONE:  
[HTTPS://WWW.FMACH.IT/CRIPROGETTI/ATTIVI/MEDCLIV](https://www.fmach.it/cri/progetti/attivi/medcliv)  
PER RESTARE INFORMATI È CONSIGLIABILE ISCRIVERSI AL GRUPPO FACEBOOK ITALIANO:  
[HTTPS://TINYURL.COM/YBPVZDWU](https://tinyurl.com/ybpvzdwu)  
PER INFO: [MEDCLIV@FMACH.IT](mailto:medcliv@fmach.it)

### ► Gli appuntamenti in calendario

Sette gli appuntamenti in calendario nella due giorni, trasmessi in diretta streaming sulla piattaforma Zoom e sui canali Facebook e Instagram del Consorzio (Facebook e Instagram). Il programma su: [www.consorziovalpolicella.it/event/valpolicella-annual-conference-26-27-febbraio-2021/](http://www.consorziovalpolicella.it/event/valpolicella-annual-conference-26-27-febbraio-2021/). A partecipare ai tasting saranno 100 stakeholder, di cui 80 esteri, tra operatori del trade, wine specialist, master of wine e stampa specializzata. Ben 1.200 campioni di Amarone, Valpolicella e Ripasso (4 referenze per ciascun vino per ogni partecipante) sono stati inviati in 25 Paesi target: dagli Emirati Arabi a Hong Kong, dalla Russia agli Stati Uniti, dal Giappone alla Germania.



ta, sabato 27, sarà la volta della discussione istituzionale sulle nuove politiche a sostegno del mercato del vino italiano e poi degli approfondimenti sul posizionamento dei vini della Valpolicella sui principali mercati target e dell'influenza del cambiamento climatico sul territorio.

#### Mercati e sostenibilità

“Un tema quello del sostegno al mercato del vino - sottolinea Marchesini - quanto mai attuale perché riteniamo che la politica Ue debba essere volta a ricostruire il ‘mercato domestico europeo’ per aiutare l’Horeca a recuperare il ruolo di promotore dei vini. Per i vini Valpolicella il 2020 si è chiuso in linea con il 2019, ma una buona fetta di prodotto si è spostato dall’Horeca alla Gdo e ai monopoli del Nord Europa. Come Consorzio ci dedicheremo a far conoscere la Valpolicella e i suoi vini ai ristoratori e in generale nel canale Horeca fortemente penalizzato dalla pandemia a scapito in particolare delle piccole aziende. Vogliamo ripristinare l’equilibrio tra i canali e migliorando anche la situazione preesistente non del tutto soddisfacente”.

Nella progettualità in corso e in divenire del Consorzio - per la terza volta sotto la presidenza di Marchesini, eletto a fine luglio 2020 con alle spalle due mandati consecutivi dal 2011 al 2017 - anche l’impegno sulla sostenibilità su cui negli ultimi 10 anni l’ente consortile ha speso molte risorse umane ed economiche stimolando la risposta positiva del territorio. Risposta che c’è stata. “Abbiamo costruito un disciplinare basato scientificamente sul basso impatto delle sostanze attive che prevede anche una premialità per i produttori - spiega Marchesini. E molte aziende, e anche alcune cooperative, aderenti al protocollo green RRR (Riduci Risparmia Rispetta), che oggi conta una superficie di 800 ettari, hanno proseguito sulla conversione al biologico. Punteremo anche molto sull’enoturismo per sostenere soprattutto le piccole aziende a superare le difficoltà attuali legate anche ai cambiamenti dei canali di consumo e acquisto. Siamo l’unico ‘vigneto urbano’ rilevante di una città ad alto richiamo turistico come Verona e abbiamo avuto risposte molto positive già alla fine del primo lockdown del 2020”. *Clementina Palese*



## Addio a Nino Visco, imprescindibile e preziosa risorsa per il vino italiano

**D**opo una lunga malattia ci ha lasciato Nino Visco, una delle figure più note nel mondo professionale del vino italiano. Nino aveva ricoperto per quasi vent’anni il ruolo di direttore marketing per il Gruppo Italiano Vini, fin dal 1984, facendo parte di quel manipolo di professionisti, guidati da Emilio Pedron, che hanno determinato in quel periodo l’affermazione di quella che è tuttora la più importante azienda vinicola italiana per fatturato.

Nel 2003 è passato a dirigere il settore commerciale delle Cantine Riunite & Civ, sotto la presidenza di Corrado Casoli.

E proprio Casoli lo ricorda così: “Nino Visco era un uomo brillante, colto e un grande professionista. Lo avevo conosciuto durante la sua collaborazione con il Gruppo Italiano Vini e per Riunite e Civ è stata una grande opportunità averlo come direttore commerciale e marketing per tanti anni. Nel 2003 Riunite aveva appena acquisito da Seagram Spa le Cantine Maschio di Treviso e Nino è stato fondamentale, grazie alla sua esperienza e cultura sulla politica di marca, per lo sviluppo dei frizzanti veneti e del Prosecco Maschio in Italia e nel mondo. Nino riteneva il Lambrusco un prodotto di grande tradizione ma nello stesso tempo moderno, in linea con le attese dei giovani consumatori. Questo ci ha permesso di costruire progetti marketing e commerciali di successo che hanno modificato il nostro approccio al mercato. La sua visione ha consentito a Riunite di aprire nuovi mercati e rafforzare la presenza e il valore della nostra cooperativa e dei nostri brand in Italia e nel mondo. È ancora oggi ricordato con stima ed affetto - conclude - dai colleghi che ne hanno sempre riconosciuto le capacità professionali, la disponibilità, una inesauribile carica ottimistica ed una grande umanità. Nino si è ritirato nel 2014 ma il successo delle sue scelte strategiche e l’affetto per la sua persona rimangono sempre presenti”.

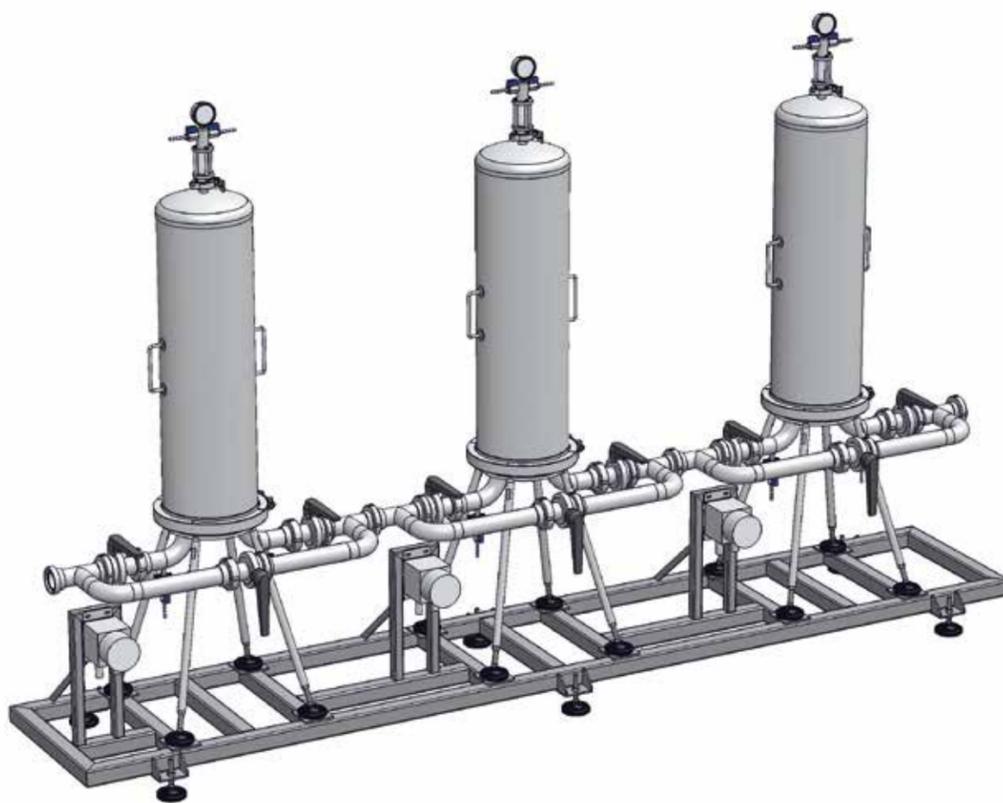
Nel 2015 aveva poi sposato Susi Pozzi, sua compagna per gran parte della vita. Visco è stato una di quelle persone preziose e imprescindibili per il vino italiano, un grande professionista e un uomo gentile e sempre sorridente. Proprio il suo sorriso e i suoi modi da signore di un tempo ce lo ricorderanno ora che purtroppo non c’è più. A Susi Pozzi e alla sua famiglia porgiamo le nostre più sentite condoglianze.

*Daniele Cernilli*

il futuro e indicazioni concrete per i produttori. Dedicheremo poi un digital tasting (ndr: il 26-27 pomeriggio in lingua inglese) a ciascuna delle tre denominazioni più importanti della Valpolicella con un tema comune di discussione: vini di metodo vs vini di territorio. La Valpolicella è storicamente conosciuta per i vini di metodo, ma forse in futuro potrebbe avere una grande chance anche per quelli di territorio. Discuteremo di cosa dovrà cambiare per l’Amarone; del nuovo disciplinare del Ripasso per tutelare la sua identità territoriale e proteggerlo dall’attacco sul mercato di vini simili; del futuro del Valpolicella quale vino di corpo leggero che più riflette il terroir. I relatori sono di assoluta eccellenza e coprono tutte le aree geografiche nel mondo”. Nella seconda giornata,

# fam

**STAINLESS  
STEEL  
BEVERAGE  
& SANITARY  
FILTER  
HOUSINGS**



- ✦ Beverage Filter housing su carrello e su skid
- ✦ Da 1 a 45 elementi filtranti cod. 7 all'interno
- ✦ Direttiva "PED" n° 2014/68/UE

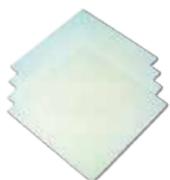
**F.A.M. Snc di Checcacci S. & C. - Via Aurelia Antica, 42 - 58100 Grosseto (GR) - Italy**  
Tel. (+39) 0564 41 64 09 [info@famgroup.it](mailto:info@famgroup.it) [www.famgroup.it](http://www.famgroup.it)

# Prodotti per la Filtrazione

Strati / Sacchi / Cartucce / Impianti



3M™ Zeta Plus Serie HT



3M Zeta Plus™ Serie HN



3M™ Series 500  
Liquid Filter Bags



3M™ LifeASSURE™



3M Betafine™ Serie PBG



## Strati Filtranti e Lenticolari

Elevata affidabilità dei processi.  
Maggiore resistenza alla sanificazione.

**Strati Filtranti:** riduzione significativa dei contaminanti particellari e dei microorganismi.

**Strati Lenticolari:** il sistema chiuso elimina le perdite di vino, la contaminazione da muffe, insetti e protegge dall'ossidazione. Prolunga la vita operativa abbassando il costo/litro del vino.

## Sacchi Filtranti

Sfrutta l'esperienza di produzione e filtrazione di **3M** per fornire soluzioni convenienti nelle applicazioni in cui serve un filtro di sicurezza e protezione.

## Cartucce Filtranti

Cartucce filtranti in polipropilene con elevata durata di utilizzo, affidabilità e resistenza.

Cartucce per la prefiltrazione e la microfiltrazione in polipropilene, PES o nylon, tutti con plissettatura brevettata APT (= Advanced Pleat Technology).

## QR Filter – Quality Respect

Un sistema di filtrazione ortogonale di Tebaldi progettato per filtrare in un solo passaggio i vini dopo la chiarifica e prepararli alla microfiltrazione.

Composto da housing per cartucce 3M™ Serie 740 High Capacity da 40" e 3M Betafine™ Serie PBG da 30".

Rispetto della qualità e struttura del vino. Facilità di utilizzo.

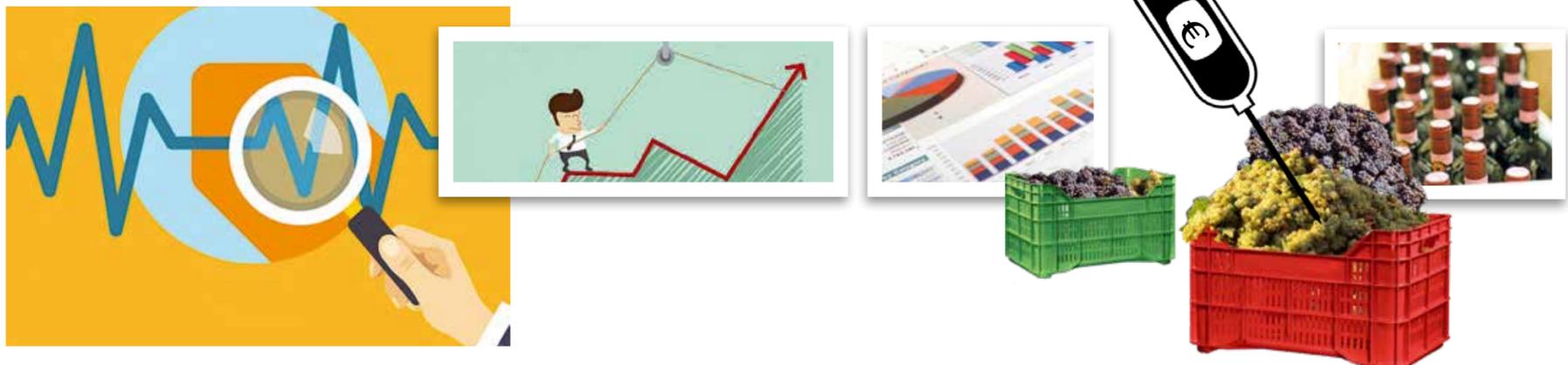
Un'alternativa, a ridotto impatto ambientale, a filtri a farina e cartoni.

Servizio di assistenza tecnica dedicata grazie al *Filtration Team Tebaldi*

3M | Distributore

**Tebaldi.it**

Tebaldi Srl – via Colomba 14, 37030 Colognola ai Colli (VR) – tel. 045 76 75 023  
[www.tebaldi.it](http://www.tebaldi.it) – [tebaldi@tebaldi.it](mailto:tebaldi@tebaldi.it)



In una rinnovata veste grafica, le quotazioni dei vini fornite da Med.&A. ed elaborate dall'Osservatorio del Vino UIV. Nei prossimi mesi pronto il nuovo database sul mercato dello sfuso, che affiancherà commercio mondiale e potenziale

# I "NUOVI MERCATI" DEL CORRIERE VINICOLO

**C**on questa edizione del Corriere Vinicolo diamo via alla rinnovata sezione del giornale dedicata al mercato dello sfuso. Non è - come i lettori vedranno nelle pagine successive - solo una ridefinizione stilistica, che speriamo venga apprezzata per chiarezza e completezza delle informazioni contenute. La vera novità è costituita dal fatto che le quotazioni dei prezzi entrano ufficialmente a far parte del network dell'Osservatorio del Vino di Unione Italiana Vini, la piattaforma economico-statistica ufficialmente presentata a novembre nel corso di wine2wine e oggi già attiva come database commercio mondiale. In questi mesi Osservatorio del Vino ha raccolto in un database unico lo storico delle quotazioni settimanali di tutti i vini recensiti nel corso degli ultimi 10 anni: sono state omogeneizzate unità di misura e terminologie, di modo da offrire agli utenti la possibilità di costruire in pochi click serie storiche singole e comparative di tutti gli oltre 400 vini presenti a catalogo. "Uno strumento assolutamente innovativo - ha dichiarato il segretario generale di UIV, **Paolo Castelletti** - che va a completare l'offerta della piattaforma Osservatorio della nostra Associazione, che verrà presentata nella sua interezza nei prossimi mesi".

A raccogliere e trasmettere i dati, con la loro esperienza e professionalità riconosciuta dal mercato, saranno sempre gli agenti e mediatori soci di Med.&A., l'associazione nazionale facente parte di UIV. "Siamo ovviamente orgogliosi di poter continuare a svolgere questa attività a servizio di tutto il settore - commenta il presidente **Andrea Verlicchi** - e di poter collaborare a un progetto di questa valenza. Nel corso degli anni Med.&A. ha preso sempre più coscienza del valore non solo economico del proprio lavoro, ma anche del bagaglio di informazioni strategiche che i nostri agenti e mediatori possono mettere a disposizione dell'Unione Italiana Vini, a supporto del quotidiano lavoro di lobbying e rappresentanza. Questo vale non solo sul mercato del vino sfuso - conclude Verlicchi - ma anche per tematiche tecniche di ampio spettro, come quelle relative alle metodiche analitiche".

Di seguito, il commento dei rilevatori alle quotazioni della settimana all'11 febbraio.

## PIEMONTE / Miravalle 1926

Soffrono i vini di alta gamma, anche se meno di quanto inizialmente previsto: Barolo, Barbaresco ecc. si sono venduti abbastanza bene, ma con prezzi in ribasso e con ancora molta disponibilità da parte dei produttori. In un panorama d'incertezza totale, l'unica nota positiva è che dopo diversi anni si registrano vendite di fascette per Asti e Moscato aumentate di 6 milioni di pezzi: questa è un'ottima notizia, soprattutto per il Moscato tappo raso, dopo anni di continuo calo.

## LOMBARDIA / L'Agenzia Vini Repetto

Stanno andando molto bene il Pinot grigio e in generale i vini rossi, che ormai da anni hanno il loro mercato molto precoce. Tutto sommato la regione ha reagito bene ai vari lockdown e le quotazioni si attestano in media sui livelli dell'anno scorso.

## VENETO OCCIDENTALE / L'Agenzia Vini Repetto

Mercato avvolto nell'incertezza più totale, si va totalmente a singhiozzo con una settimana che sembra dare il la alla ripartenza e quella successiva in cui si ripiomba nell'apatia: assolutamente impossibile fare un qualsivoglia programma. La situazione per i vini qualità è specchio di quanto descritto, i consumi di Amarone non sono crollati, mentre il Valpolicella fa più fatica e i prezzi sono per ora al ribasso.

## VENETO ORIENTALE E FRIULI-VENEZIA GIULIA / Quotavini

Prezzi stabili sulla piazza di Treviso, con molta incertezza e operatori costretti a fare solo programmi di breve termine. La notevole riduzione di vino in fusto sta determinando poca richie-

sta di vini Igt e non, con conseguente maggiori disponibilità alla contrattazione. Le quotazioni del Pinot grigio Doc stanno tenendo a fatica, mentre quelle del Prosecco sono stabili o in leggero rialzo, con richieste superiori all'offerta.

In Friuli Venezia Giulia situazione generale simile a quella veneta, con problemi di collocamento dell'imbottigliamento soprattutto per i vini premium e la Ribolla, che sta attraversando un momento di poca chiarezza dovuta alla frammentazione della proposta produttiva.

## EMILIA-ROMAGNA / Impex

Dopo le vendite dei bianchi base spumante effettuate nel mese di dicembre le scorte attualmente sono limitate e i prezzi stabili ma con pochi scambi.

Molto attivo il mercato del Lambrusco Igp Emilia: nell'ultimo periodo si sono registrate molte vendite e il prezzo rimane comunque stabile con leggera tendenza all'aumento per il futuro. Il rossissimo desolfato, malgrado scambi attualmente limitati, continua a mantenere le quotazioni stabili.

## TOSCANA / L'Agenzia Vini Repetto

Con la produzione diminuita del 20%, il Chianti si sta vendendo bene e le quotazioni si sono alzate dopo le difficoltà dovute al primo lockdown. Il Chianti Classico è statico e soffre ancora degli strascichi dell'anno scorso. Bene l'andamento degli Igp, così come quello dei vini della Maremma.

## LAZIO E UMBRIA / Brecci Intermediazioni

Si pensava che la pandemia avrebbe avuto un effetto più drammatico sui consumi e quindi

anche sui prezzi e all'inizio - complice forse la paura e la possibilità di rimanere con il prodotto in giacenza - si è lasciato che questo accadesse. Oggi con la vendemmia alle spalle, buona sotto il profilo qualitativo ma leggermente scarsa, e le giacenze quasi azzerate i produttori stanno guardando alla situazione con ritrovato ottimismo. I prezzi sono rimasti invariati rispetto alla vendemmia precedente, qualche calo solo sul Pinot grigio sia Lazio che Umbria, ma la generalità dei vini è andata tutto sommato bene. L'Orvieto classico è tutto contrattualizzato, si attendono i ritiri; bene anche il Roma Doc sia bianco che rosso, così come il Castelli Romani.

## ABRUZZO / Braconi Mediazioni Vini

Il mercato vive da molto tempo alla giornata, vi sono acquirenti spinti solo da necessità imminente o che si coprono appena hanno chiuso un contratto. Il Montepulciano vive una situazione di notevole ritardo: nessun acquisto di massa, ma solo contratti piccoli e per volumi poco interessanti. Tra i vini comuni, il fiore è esaurito, il termocondizionato viene chiesto alla spicciolata, mentre per i rossi vi è una grossa forbice tra i vini di buona struttura, che tengono bene, mentre quelli sui 13° sono tutti bloccati, in quanto

inadatti per la mescita e per fare vini da prezzo: questi prodotti sono oggi tutti in stock.

## PUGLIA / Impex

La Puglia al momento registra un mercato attivo soprattutto nel Salento, in particolare per il Primitivo Doc e Igp. Anche le Igp di secondo livello dell'ultimo mese hanno visto chiudere diversi contratti sia su Sangiovese che su Trebbiano. Tendenzialmente calmo il mercato dei vini generici, malgrado vi siano disponibilità molto scarse di prodotti entry level, questo a causa delle quotazioni molto basse praticate dalla Spagna.

## SICILIA / Impex

Dopo l'abbassamento dei prezzi dei bianchi generici entry level nell'ultimo periodo, il mercato è attualmente molto calmo: scambi altalenanti nelle Doc e nelle Igp soprattutto per gli autocotoni, con prezzi abbastanza stabili. Il mercato continua comunque ad essere molto altalenante con settimane di attività intensa e altre di calma piatta. Nei vini di gamma più alta ultimamente si nota movimento sulle tipologie che hanno registrato produzioni più scarse.

LA PIATTAFORMA  
OSSERVATORIO DEL VINO -  
SEZIONE COMMERCIO MONDIALE  
È IN LIBERA CONSULTAZIONE  
FINO A FINE MARZO, QUANDO  
VERRANNO RILASCIATE ANCHE  
LE ALTRE DUE PIATTAFORME,  
"POTENZIALE" E "MERCATO SFUSO".  
CHI FOSSE INTERESSATO ALLA  
CONSULTAZIONE DEI DATI, PUÒ INVIARE  
UNA MAIL PER RICEVERE  
LE CREDENZIALI A  
[OSSERVATORIODELVINO@UIV.IT](mailto:OSSERVATORIODELVINO@UIV.IT).

  
OSSERVATORIO  
DEL VINO





# MERCATI VINICOLI

QUOTAZIONI E ANDAMENTI  
DEL VINO SFUSO

SITUAZIONE ALL'11 FEBBRAIO 2021

NOTA: Le quotazioni riprenderanno a mostrare il dato delle variazioni % dalla prossima rilevazione



rilevazioni a cura di MED.&A.

## PIEMONTE

Alba		Vino Dop (litro)			
Barbaresco	2018		5,40		5,80
Barbera d'Alba	2020		nq		nq
Barolo	2017		6,40		8,10
Dolcetto d'Alba	2020		1,60		1,75
Nebbiolo d'Alba	2019		2,40		2,70
Roero Arneis	2020		nq		nq

Alessandria		Vino Dop (litro)			
Dolcetto del Monferrato	2020		0,90		1,00
Dolcetto di Ovada	2020		0,90		1,00
Piemonte Barbera	2020		0,80		0,90
Piemonte Cortese	2020		0,70		0,80

Asti		Vino Dop (litro)			
Barbera d'Asti	2020	13°	1,00		1,10
Barbera d'Asti	2020	13,5°	1,15		1,25
Barbera del Monferrato	2020	12-13,5°	0,95		1,05
Grignolino d'Asti	2020		1,15		1,25
Piemonte Barbera	2020		0,80		0,90
Piemonte Cortese	2020		0,70		0,80
Piemonte Grignolino	2020		1,00		1,10

Asti		Mosto (kg)			
Mosto uve aromatiche Moscato DOP	2020		0,55		0,65

## FRIULI - VENEZIA GIULIA

Vino Dop annata 2020 (litro)				
Friuli Cabernet Franc	12-12,5°	0,90		1,00
Friuli Cabernet Sauvignon	12-12,5°	0,85		0,95
Friuli Chardonnay	12-12,5°	0,90		1,00
Friuli Friulano	12-12,5°	0,95		1,05
Friuli Merlot	12-12,5°	0,80		0,85
Friuli Pinot bianco	12-12,5°	0,90		1,00
Friuli Pinot grigio	12-12,5°	0,90		1,00
Friuli Pinot nero	12-12,5°	1,50		1,70
Friuli Refosco	12-12,5°	0,85		0,95
Friuli Ribolla	12-12,5°	0,80		0,90
Friuli Sauvignon	12-12,5°	1,20		1,50
Friuli Verduzzo	12-12,5°	0,75		0,85
Pinot grigio delle Venezie	12-12,5°	0,80		0,95

Vino Igp annata 2020 (litro)				
Venezia Giulia Ribolla	12-12,5°	0,65		0,80
Venezia Giulia/Trevente Cabernet Sauvignon	12-12,5°	0,70		0,75
Venezia Giulia/Trevente Chardonnay	12-12,5°	0,68		0,78
Venezia Giulia/Trevente Merlot	12-12,5°	0,65		0,70
Venezia Giulia/Trevente Pinot bianco	12-12,5°	0,70		0,80
Venezia Giulia/Trevente Pinot nero	12-12,5°	1,05		1,15
Venezia Giulia/Trevente Refosco	12-12,5°	0,70		0,80
Venezia Giulia/Trevente Sauvignon	12-12,5°	0,90		1,50
Venezia Giulia/Trevente Verduzzo	12-12,5°	0,65		0,70

## LOMBARDIA

Vino Dop annata 2020 (litro)				
Oltrepò Pavese Barbera	12°	0,80		0,85
Oltrepò Pavese Bonarda	12,5°	0,80		0,85
Oltrepò Pavese Malvasia	11,5°	0,80		0,85
Oltrepò Pavese Moscato		1,10		1,20
Oltrepò Pavese Pinot grigio		1,00		1,05
Oltrepò Pavese Pinot nero vinif. bianco	11,5°	0,90		0,95
Oltrepò Pavese Pinot nero vinif. rosso	12°	0,90		0,95
Oltrepò Pavese Sangue di Giuda-Buttafuoco	11,5°	1,00		1,10

Vino Igp annata 2020 (ettogrado)				
Provincia di Mantova Lambrusco	11,5°	4,80		5,00

Vino Igp annata 2020 (litro)				
Provincia di Pavia Barbera	11,5°	0,70		0,75
Provincia di Pavia Chardonnay	11,5°	0,80		0,85
Provincia di Pavia Croatina	12°	0,70		0,75
Provincia di Pavia Pinot grigio		0,85		0,90
Provincia di Pavia Pinot nero vinificato rosso	12°	0,90		0,95

## EMILIA

Vino comune annata 2020 (ettogrado)				
Rossissimo desolfato		8,00		8,30
Rossissimo desolfato mezzo colore		5,30		5,60

Vino Igp annata 2020 (ettogrado)				
Emilia Lambrusco		4,30		4,50
Emilia Lambrusco bianco		4,30		4,50

Vino Igp annata 2020 (litro)				
Emilia Malvasia		0,60		0,70

Vino Igp annata 2020 (prezzi grado distillazione+zuccheri)				
Emilia Lambrusco bianco frizzantato		4,70		4,90
Emilia Lambrusco rosso frizzantato		4,70		4,90

Mosto annata 2020 (Fehling peso x 0,6)				
Mosto muto Lancellotta		6,80		7,30

## ROMAGNA

Vino comune annata 2020 (ettogrado)				
Bianco	9,5-11°	3,00		3,20
Bianco termocondizionato	10,5-12°	3,20		3,50
Bianco termocond. base spumante	9-10°	3,20		3,50
Rosso	11-12°	4,00		4,50

Vino Dop annata 2020 (litro)				
Romagna Sangiovese	12-13°	0,70		0,80
Romagna Trebbiano	11,5-12,5°	0,46		0,52

Vino Igp annata 2020 (ettogrado)				
Rubicone Chardonnay/Pinot		5,50		6,00
Rubicone Merlot		5,00		5,50
Rubicone Sangiovese	11-12°	5,00		5,50
Rubicone Trebbiano	11-11,5°	3,70		3,90

Mosto annata 2020 (Fehling peso x 0,6)				
Mosto muto		2,90		3,10

Mosto annata 2020 (gr. rifr. x 0,6 x q.le)				
MCR		3,10		3,30

## UMBRIA

Vino Dop annata 2020 (litro)				
Orvieto	12°	0,70		0,80
Orvieto Classico	12°	0,75		0,85

Vino Igp annata 2020 (ettogrado)				
Umbria bianco	11-12°	3,30		4,80
Umbria rosso	12-12,5°	4,80		5,60

Vino Igp annata 2020 (litro)				
Umbria Chardonnay	12-12,5°	0,65		0,75
Umbria Grechetto	12°	0,70		0,80
Umbria Pinot grigio	12°	0,65		0,75

## PUGLIA - Foggia, Cerignola, Barletta, Bari

Vino comune annata 2020 (ettogrado)				
Bianco	10,5-11,5°	2,70		2,90
Bianco termovinificato	10-11,5°	2,90		3,10
Rosso	10,5-12°	3,00		3,50
Rosso da Lambrusco	12,5-13,5°	5,20		5,60
Rosso da Montepulciano	11-12°	3,60		4,00

Vino Igp annata 2020 (ettogrado)				
Daunia Sangiovese	11-11,5°	3,50		3,90
Puglia Lambrusco	10-11,5°	4,00		4,20
Puglia Lambrusco frizzantato	10-11°	4,30		4,50
Puglia rosato	11-12,5°	3,50		3,80
Puglia Sangiovese	11-11,5°	3,50		3,90
Puglia Trebbiano	10-11°	3,20		3,50

Vino Igp annata 2020 (litro)				
Puglia Chardonnay	11-12°	0,50		0,60
Puglia Pinot bianco	11-12,5°	0,50		0,60
Puglia Pinot grigio	11,5-12,5°	0,75		0,85
Puglia Primitivo	13-15°	1,30		1,55
Puglia Primitivo rosato	11,5-13°	nq		nq

Mosto annata 2020 (gr. Bé q.le)				
Mosto conc. tradiz. certif. CSQA per ABM	33-35°	3,00		3,20
Mosto concentrato bianco	33-35°	3,00		3,20

(segue) Mosto annata 2020 (gr. Bé q.le)				
Mosto concentrato rosso	33-35°	3,20		3,40
Mosto muto bianco	10-11°	2,20		2,30
Mosto muto rosso	11-12°	2,30		2,50
Mosto muto rosso Lambrusco vino comune	12-13°	nq		nq

Mosto annata 2020 (gr. rifr. x 0,6 x q.le)				
MCR	65-67°	3,10		3,30

Mosto annata 2020 (kg)				
Mosto da uve arom. Moscato		nq		nq

## PUGLIA - Lecce, Brindisi, Taranto

Vino comune annata 2020 (ettogrado)				
Rosso	12-13°	3,50		4,00

Vino comune annata 2020 (litro)				
Rosso strutturato	14-16°	1,20		1,60

Vino Dop annata 2020 (litro)				
Primitivo di Manduria	14-15°	2,00		2,30
Salice Salentino	13-14°	1,00		1,20

Vino Igp annata 2020 (ettogrado)				
Puglia Malvasia bianca	12-12,5°	3,80		4,00
Salento Cabernet	13-14°	5,00		6,00
Salento Malvasia nera	12-14,5°	0,90		1,20
Salento Negroamaro	12-13,5°	6,50		7,00
Salento rosato	13-14°	7,20		7,30
Tarantino Merlot	13-14°	nq		nq

Vino Igp annata 2020 (litro)				
Salento Chardonnay	13-13,5°	1,00		1,10
Salento Fiano	13-13,5°	1,00		1,10
Salento Primitivo	13,5-14,5°	1,45		1,60

V E N E T O - Verona, Treviso

T R E N T I N O - A L T O A D I G E

Vino comune (ettogrado)					
Bianco VR	2020	9,5-12°	3,50		4,00
Rosso VR	2020		3,50		4,00

Vino Dop (ettogrado)					
Bianco Garda	2020		5,50		6,00
Soave	2020	11-12,5°	6,50		8,00

Vino Dop (litro)					
Amarone e Recioto della Valpolicella	2016		7,20		7,70
Amarone e Recioto della Valpolicella	2017		7,20		7,70
Amarone e Recioto della Valpolicella	2018		7,00		7,50
Amarone e Recioto della Valpolicella Classico	2016		7,30		7,80
Amarone e Recioto della Valpolicella Classico	2017		7,30		7,80
Amarone e Recioto della Valpolicella Classico	2018		7,10		7,60
Bardolino	2020		0,95		1,00
Bardolino Chiaretto	2020		1,00		1,05
Bardolino Classico	2020		1,05		1,10
Chardonnay Garda	2020		0,80		0,85
Custoza	2020		0,85		0,90
Delle Venezie bianco	2020	12°	0,57		0,60
Garda Garganega	2020	11,8°	0,65		0,75
Lugana	2020		1,80		2,20
Piave Cabernet	2020	12-12,5°	0,85		0,95
Piave Merlot	2020	11,5-12°	0,75		0,85
Pinot grigio delle Venezie	2020	10-12°	0,80		0,90
Pinot nero atto taglio Prosecco rosé	2020		1,45		1,60
Prosecco Conegliano Valdobbiadene Superiore di Cartizze Docg	2020	9-10°	6,50		7,00
Prosecco Conegliano Valdobbiadene Rive Docg	2020	9,5-10°	2,05		2,30
Prosecco Conegliano Valdobbiadene Docg	2020	9-10°	1,95		2,10
Prosecco Asolo Docg	2020	9,5-10°	1,80		1,95
Prosecco Doc	2020	9-10°	1,55		1,65

(segue) VINO Dop (litro)					
Soave Classico	2020	12,5-13°	1,00		1,15
Valdadige Pinot grigio	2020	11-12°	1,25		1,45
Valpolicella	2019		1,10		1,50
Valpolicella	2020		1,20		1,40
Valpolicella atto Ripasso	2019		2,60		3,00
Valpolicella Classico	2019		1,30		1,60
Valpolicella Classico	2020		1,20		1,50
Valpolicella Classico atto Ripasso	2019		2,60		3,00
Venezia Pinot grigio	2020	11-12°	0,80		0,90

VINO Igp (ettogrado)					
Cabernet Franc	2020	10-12°	6,00		6,30
Cabernet Sauvignon	2020	10-12°	5,80		6,30
Chardonnay (TV)	2020	10-12°	5,30		5,80
Glera	2020	9,5-10°	4,20		4,50
Marca Trevigiana Tai	2020	10,5-12°	5,00		5,50
Marca Trevigiana/Veneto/Trevente rosso (TV)	2020	10-11°	4,70		5,20
Merlot (TV)	2020	10-12°	5,00		5,50
Merlot (VR)	2020		5,50		5,80
Pinot bianco (TV)	2020	10-12°	5,50		6,00
Raboso rosato	2020	9,5-10,5°	6,00		6,50
Raboso rosso	2020	9,5-10,5°	6,00		6,50
Refosco	2020	10-12°	5,50		6,00
Sauvignon (TV)	2020	10-12°	7,00		10,00
Veneto/Trevente bianco (TV)	2020	10-11°	4,00		4,30
Verduzzo (TV)	2020	10-11°	5,20		5,60

VINO Igp (litro)					
Chardonnay (VR)	2020	12°	0,68		0,72
Pinot nero	2020	10,5-12°	1,00		1,10

Mosto (gr. rifr. x 0,6 x q.le)					
Mosto conc. rettificato Bx 65/68°	2020	65-68°	3,20		3,40

VINO Dop (litro)					
Lago di Caldaro	2020		1,60		1,85
Teroldego Rotaliano	2019		1,85		2,00
Trentino Cabernet Sauvignon	2019		1,70		2,10
Trentino Chardonnay	2020		1,55		1,85
Trentino Lagrein	2020		1,80		2,20
Trentino Lagrein rosato Kretzer	2020		1,60		1,80
Trentino Marzemino	2019		1,50		1,80
Trentino Merlot	2019		1,30		1,70
Trentino Moscato	2020		1,90		2,10
Trentino Müller Thurgau	2020		1,40		1,65
Trentino Nosiola	2020		1,60		1,95
Trentino Pinot bianco	2020		1,60		1,95
Trentino Pinot grigio	2020		1,85		2,10
Trentino Pinot nero	2020		2,70		3,50
Trentino Riesling	2020		1,90		2,25
Trentino Sauvignon	2020		2,20		3,00
Trentino Sorni bianco	2020		1,60		1,95
Trentino Sorni rosso	2019		1,85		2,00
Trentino Traminer	2020		3,60		4,10
Trento	2020		2,00		2,30
Trento Pinot nero base spumante	2020		2,60		2,90
Valdadige Schiava	2020		1,45		1,65

VINO Igp (litro)					
Vigneti Dolomiti Chardonnay	2020		1,15		1,40
Vigneti Dolomiti Merlot	2019		0,80		1,00
Vigneti Dolomiti Müller Thurgau	2020		1,00		1,20
Vigneti Dolomiti Pinot grigio	2020		1,40		1,90
Vigneti Dolomiti Schiava	2020		1,30		1,50
Vigneti Dolomiti Teroldego Novello	2020		nq		nq

M A R C H E

Vino comune (ettogrado)					
Rosato	2020	11-12,5°	nq		nq
Rosso	2020	12-12,5°	4,00		4,00

Vino comune (litro)					
Montepulciano	2020	14-15°	1,00		1,00

VINO Dop (litro)					
Falerio Pecorino	2020	12-13°	1,10		1,10
Lacrima di Morro d'Alba	2020	12,5-13°	nq		nq
Rosso Conero	2020	13°	1,00		1,20
Rosso Piceno	2020	12-13°	0,80		0,90
Rosso Piceno Bio	2020	13-14°	1,00		1,10
Rosso Piceno Super. Bio	2019	13,5-14°	1,05		1,15
Verdicchio Castelli Jesi Class.	2020	12-13°	0,85		0,90
Verdicchio di Matelica	2020	12-12,5°	1,00		1,00

VINO Igp (litro)					
Marche bianco	2020	11,5-12,5°	0,40		
Marche Passerina	2020	12-13°	0,70		0,95
Marche Sangiovese	2020	11-12°	0,70		
Marche Sangiovese Bio	2020	12-13,5°	0,80		
Marche Trebbiano	2020	12-12,5°	nq		nq

T O S C A N A

VINO Dop (litro)					
Chianti	2018		1,20		1,50
Chianti	2019		1,10		1,40
Chianti	2020		1,05		1,40
Chianti Classico	2017		2,60		3,20
Chianti Classico	2018		2,40		3,10
Chianti Classico	2019		2,30		3,10

VINO Igp (litro)					
Toscana bianco	2020		0,80		1,00
Toscana rosso	2020	12-13°	0,75		1,00
Toscana Sangiovese	2020		0,95		1,10

L A Z I O

VINO comune (ettogrado)					
Bianco	2020	11-12°	3,30		4,20
Rosso	2020	11-12°	4,18		5,40

VINO Dop (litro)					
Castelli Romani bianco	2020	11°	0,40		0,60
Castelli Romani rosso	2020	12°	0,40		0,70
Frascati	2020	12°	0,80		0,90
Roma bianco	2020	12°	0,95		1,15
Roma rosso	2019	13°	1,00		1,40
Roma rosso	2020	13°	1,00		1,40

VINO Igp (ettogrado)					
Lazio bianco	2020	12°	4,20		4,80
Lazio rosso	2020	12°	4,80		5,40

VINO Igp (litro)					
Lazio Chardonnay	2020	12°	0,65		0,75
Lazio Pinot grigio	2020	12°	0,65		0,75

A B R U Z Z O - M O L I S E

VINO comune annata 2020 (ettogrado)					
Bianco			2,60		2,70
Bianco termocondiz.			2,80		3,50
Rosso	11-12°		3,50		3,80
Rosso	12,5-13,5°		4,00		5,50

VINO Dop annata 2020 (ettogrado)					
Trebbiano d'Abruzzo	11-12,5°		3,50		4,00

VINO Dop annata 2020 (litro)					
Montepulciano d'Abruzzo	12-13,5°		0,62		0,74

VINO Igp annata 2020 (ettogrado)					
Chardonnay			4,50		5,00
Sangiovese			4,00		4,20

Mosto annata 2020 (Fehling peso x 0,6)					
Mosto muto			nq		nq

S I C I L I A

VINO comune annata 2020 (ettogrado)					
Bianco	10,5-12°		2,70		2,90
Bianco termocondizionato	12-12,5°		3,20		3,50
Rosso	12,5-14,5°		5,50		6,50

(segue) VINO Igp annata 2020 (ettogrado)					
Inzolia	11,5-12,5°		3,30		3,60

VINO Igp annata 2020 (litro)					
Cabernet	13-14,5°		0,85		1,15
Chardonnay	12,5-13,5°		0,85		0,95
Merlot	13-14,5°		0,85		1,15
Pinot grigio	12-13°		0,90		1,00
Syrah	13-14,5°		0,85		1,15
Zibibbo	11,5-13,5°		0,90		1,00

Mosto annata 2020 (gr. Babo x q.le)					
Mosto muto bianco 16-17°	15-17°		1,50		1,70

Mosto annata 2020 (gr. rifr. x 0,6 x q.le)					
MCR			3,10		3,30

COMMISSIONE PREZZI MED.&A.

**PIEMONTE**  
Carlo Miravalle (Miravalle 1926 sas)

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

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

TREVISO: Fabrizio Gava (Quotavini srl)

**TRENTINO-ALTO ADIGE**  
Fabrizio Gava (Quotavini srl)

**FRIULI-VENEZIA GIULIA**  
Fabrizio Gava (Quotavini srl)

**ROMAGNA ED EMILIA**  
Andrea Verlicchi (Impex srl)

**TOSCANA**  
Federico Repetto (L'Agenzia 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)

S A R D E G N A

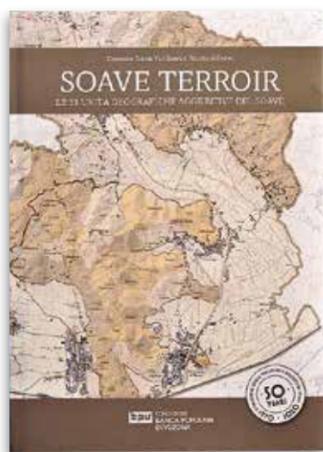
VINO Dop annata 2020 (litro)					
Cannonau di Sardegna	13-14°		2,00		2,30
Monica di Sardegna	13-14,5°		1,00		1,30
Nuragus di Cagliari	12-13°		0,90		1,10
Vermentino di Sardegna	12-13°		1,40		1,60

## Vent'anni di studi sui "cru" del Soave

### Soave Terroir

EDITORE: CONSORZIO TUTELA VINO SOAVE  
ANNO DI PUBBLICAZIONE: 2020

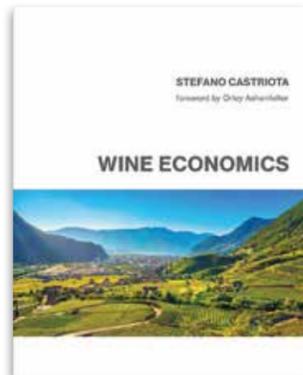
Voluto dal Consorzio del Soave, "Soave Terroir" è l'opera che raccoglie vent'anni di studi sulle Unità Geografiche Aggiuntive (UGA). Il volume, pubblicato con il sostegno della Fondazione Banca Popolare di Verona (Banco BPM), è parte di un più ampio progetto (che ha una sua parte multimediale accessibile dal sito del Consorzio, [www.ilsoave.com](http://www.ilsoave.com)) nato dalla volontà di comunicare la "rivoluzione" avvenuta nel Soave con l'inserimento nel disciplinare di produzione delle UGA che, come sottolineato da Sandro Gini, presidente del Consorzio, "sono un pilastro fondamentale dell'economia del territorio, rappresentando quei luoghi in cui questo vino bianco può esprimere al meglio tutta la sua variegata espressività". Diversi gli autori che hanno partecipato alla stesura: dallo



storico direttore Aldo Lorenzoni, che ha tracciato il percorso che ha portato alla definizione delle Unità Geografiche Aggiuntive, a Chiara Maria Mattiello a cui si deve la ricostruzione della strada calcata fino all'ottenimento per i vigneti del Soave del riconoscimento Fao di Patrimonio Agricolo Globale. I geologi e paleontologi Giuseppe Benciolini e Roberto Zorzin hanno invece trattato il tema degli aspetti pedo-climatici delle 33 UGA. A Ermanno Murari e Giovanni Ponchia si deve una disamina dei vitigni Garganega e Trebbiano di Soave. Uno studio sull'ecosistema forestale del Soave è invece proposto da Gianfranco Caoduro e Andrea Laperni. Infine, Luigi Bavaresco, Luigi Odello e Laura Salomone presentano un'analisi metabolica tesa a mettere in luce il

patrimonio polifenolico del Soave. Oltre che in lingua italiana, il volume è pubblicato anche in inglese e giapponese, per essere presentato anche nei principali mercati di destinazione del Soave. FEB

## Economia del vino: per un approccio multidisciplinare



### Wine Economics

AUTORE: STEFANO CASTRIOTA;  
PREFAZIONE DI ORLEY ASHENFELTER  
EDITORE: THE MIT PRESS  
ANNO DI PUBBLICAZIONE: 2020  
PAGINE: 320  
PREZZO: \$ 55.00

The Mit Press, casa editrice del Massachusetts Institute of Technology (MIT), ha pubblicato "Wine Economics", manuale di economia del mercato vinicolo, opera di Stefano Castriota, oggi ricercatore presso il Dipartimento di Scienze politiche dell'Università degli Studi di Pisa e sommelier diplomato Ais. Questa edizione in lingua inglese segue quella di "Economia del vino", volume edito nel 2015 a Milano da Egea, casa editrice dell'Università Bocconi. L'autore offre un'approfondita analisi del mercato mondiale con un approccio interdisciplinare alle economie della produzione, della distribuzione e del consumo del vino. Il volume è suddiviso in due sezioni. Nella prima, sono trattati i temi del mercato mondiale, del consumo, dei prezzi e della qualità, della concorrenza e profittabilità delle imprese, delle norme aziendali, di vino e finanza. Nella seconda, Castriota si concentra invece sull'intervento delle autorità pubbliche nella regolamentazione del mercato vinicolo, affrontando argomenti quali l'informazione asimmetrica, le esternalità economiche e sociali, e la regolamentazione dell'offerta, con particolare riferimento alla Pac e all'Ocm. Il manuale - che reca in entrambe le edizioni una prefazione di Orley Ashenfelter, noto economista statunitense, professore emerito della Princeton University - ha lo scopo di contribuire alla diffusione e allo studio dell'economia del vino, oltre che quello di stimolare i governi, le associazioni di categoria e le imprese a intraprendere efficaci azioni volte alla crescita del comparto e alla diffusione della cultura enologica. L'opera colma un vuoto nella manualistica di settore ed è di notevole interesse per ricercatori, studenti e addetti ai lavori. FEB

## Analisi sensoriale e degustazione del vino non sono la stessa cosa...

### Analisi sensoriale e degustazione del vino. Descrittori e metafore

AUTORI: MARIO UBIGLI,  
MARIA CARLA CRAVERO  
EDITORE: EDAGRICOLE  
ANNO DI PUBBLICAZIONE: 2020  
PAGINE: 398  
PREZZO: 39 €



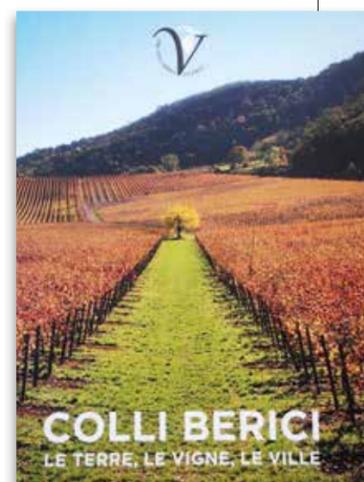
Utilizzati a lungo come sinonimi, l'analisi sensoriale e la degustazione del vino sono in realtà due discipline distinte basate su un approccio caratterizzato da regole e risultati dai significati assai diversi. La differenza più manifesta, tra le altre, è che l'analisi sensoriale si sforza di conseguire, attraverso una serie di procedimenti specifici, anche strumentali, una valutazione analitica e obiettiva, il più possibile distaccata dall'influenza soggettiva dell'operatore/giudice; lo scopo della degustazione invece può essere individuato nel tentativo di definire la qualità di un vino, di descriverla e motivarla, attraverso le caratteristiche sensoriali dello stesso, ottenendo da un assaggio individuale un risultato condiviso. In questo volume gli autori, Mario Ubigli, già direttore del Centro di ricerca per l'enologia del CRA (ora CREA) e docente presso l'Università di Torino, e Maria Carla Cravero, ricercatrice presso il Centro di ricerca viticoltura ed enologia (CREA-VE), presentano in maniera analitica i principi dell'analisi sensoriale e quelli della degustazione applicati al vino con lo scopo se non "di chiarire definitivamente l'equivoco" perlomeno "auspicare che possa fornire un minimo contributo" a questo chiarimento. Certamente, l'aver riunito in un unico volume una dettagliata sintesi manualistica dell'analisi sensoriale da un lato, e della degustazione dall'altro, offre un'opportunità unica per capire analogie e differenze che continuano a far discutere il nostro mondo. In una attività che rimane, pur nelle differenze di metodo, di straordinaria importanza per la crescita della qualità del vino. G.S.

## Nei Colli Berici tra terre, vigne e ville palladiane

### Colli Berici. Le terre, le vigne, le ville

"Colli Berici. Le terre, le vigne, le ville" è il libro pubblicato dal Consorzio tutela Vini Colli Berici e Vicenza che racconta il territorio di quel gruppo di rilievi collinari che, interrompendo la pianura veneta, si estendono a sud della città di Vicenza. I primi capitoli del volume sono dedicati alla nascita di queste colline e alla loro trasformazione geologica, alla natura incontaminata che le caratterizza e agli scorci più suggestivi di un paesaggio stellato di celebri ville palladiane. Nella seconda parte, è invece tracciato un profilo storico della locale viticoltura e sono altresì riportati dati statistici sull'andamento della produzione vinicola delle annate dal 2000 al 2019. Il volume è curato da Giovanni Ponchia, direttore del Consorzio, e reca contributi dello scrittore Gianluca Sgreva, della geologa Alessandra Giorgianni, del professor Gianni Moriani, coordinatore del Master in Filosofia del cibo e del vino dell'Università San Raffaele di Milano, di Diego Tomasi, ricercatore presso il Centro di ricerca per la viticoltura e l'enologia di Conegliano (CREA-VE) e di Silvia Obber, tecnico Arpa Veneto. Le immagini si devono invece ai fotografi Claudio Portinari e Mauro Fermariello. FEB

A CURA DI GIOVANNI PONCHIA  
EDITORE: CONSORZIO TUTELA VINI COLLI BERICI E VICENZA  
ANNO DI PUBBLICAZIONE: 2020  
Il volume è disponibile e in vendita presso il Consorzio: [consorzio.bevidoc.it/](http://consorzio.bevidoc.it/)



## Marca Trevigiana, tra storia e ricette

### I 100 piatti del Prosecco

AUTORE:  
SANDRO BOTTEGA  
EDITORE:  
MONDADORI ELECTA  
ANNO DI PUBBLICAZIONE:  
2020  
PAGINE: 192  
(Per acquistarlo:  
[www.bottegaspa.com](http://www.bottegaspa.com))



"Il miglior modo di ringraziare la propria terra è quello di darsi da fare per raccontarla al mondo": con queste parole Oscar Farinetti, il patron di Eataly, chiude la sua prefazione al libro curato da Sandro Bottega, presidente della nota azienda produttrice di Prosecco, dedicato alla presentazione dei 100 campioni della tradizione gastronomica della Marca Trevigiana. Cento ricette nate da una "tradizione culinaria che ha saputo combinare quello che la natura offre spontaneamente (dalle erbe ai funghi) con i prodotti dell'agricoltura e dell'allevamento, dando vita a una cucina creativa fatta di abbinamenti e contaminazioni, di sapori e profumi e di nuove modalità di cottura all'insegna della semplicità e della genuinità". Un libro che, come scrive ancora Bottega nella sua introduzione "non vuole essere solo un elenco di ricette ma anche una raccolta di piccole storie e curiosità, tramandate e spesso dimenticate, che sono l'anima della terra del Prosecco". Il libro si apre con una sezione dedicata alla presentazione, anche storica, del Prosecco e dei principali prodotti agroalimentari che entrano nelle ricette del territorio: gli ortaggi, la pasta fatta in casa, il pesce, le carni di casa, il maiale e i salumi, le erbe di campo, le spezie, i funghi, la polenta e la frutta. Poi le ricette, presentate da alcune note storiche che ne raccontano il radicamento territoriale. "Una menzione particolare - annota l'autore - va ai piatti delle ricorrenze, quelli che si consumano solo una o poche volte all'anno: scandiscono il calendario rispetto alla stagionalità degli ingredienti. Gli aneddoti a essa collegati rievocano momenti che sono patrimonio del nostro folklore e della nostra memoria". G.S.

## PRODOTTI & ATTREZZATURE IN VETRINA



Una selezione, a cura delle aziende, di macchine, attrezzature, servizi e prodotti disponibili sul mercato

# la FILTRAZIONE



### AEB

Ampia gamma per qualsiasi esigenza di filtrazione e microfiltrazione

**G**razie all'offerta Danmil e Innotec, Aeb propone un'ampia gamma in grado di rispondere a qualsiasi esigenza di filtrazione. A marchio Danmil sono gli elementi di prefiltrazione, le membrane finali, gli strati filtranti di profondità, i moduli lenticolari e i filtri a capsula, che consentono di effettuare diversi tipi di filtrazione: sgrassante, brillantante e sterilizzante. Fiore all'occhiello della produzione sono gli elementi di prefiltrazione con  $\beta$ -ratio 5.000 con grado di ritenzione assoluto. Innotec, invece, è la divisione del Gruppo Aeb specializzata nella progettazione e nella realizzazione di soluzioni impiantistiche all'avanguardia. Soluzioni che

ampliano la già nutrita gamma aziendale con tecnologie strategiche nel settore dell'enologia e delle bevande. Gli impianti di microfiltrazione Innotec permettono di stabilizzare il prodotto a freddo lasciando inalterate le caratteristiche organolettiche. Grazie alle cartucce filtranti, che possono essere lavate e rigenerate con l'ausilio di prodotti detergenti e sanificanti, è possibile ottenere un prodotto microbiologicamente stabile e duraturo nel tempo. Gli impianti di microfiltrazione vanno da quelli manuali a quelli automatici in grado di svolgere in autonomia tutti i cicli di lavoro.

Per maggiori informazioni consultare il sito [www.aeb-group.com](http://www.aeb-group.com)

### CADALPE

Filtro tangenziale feccia C51 per la filtrazione di fecce di mosto e di vino

**C**adalpe è un'azienda che da quasi 50 anni si dedica con passione alla produzione di macchinari per il settore enologico. Dalla somma di tradizione e innovazione tecnologica nasce il filtro tangenziale feccia C51, creato per la filtrazione di fecce di mosto e di vino. Il filtro C51 garantisce massime prestazioni di filtrato, ridotti costi di gestione e manutenzione generale, accorciando i tempi di ammortamento dell'attrezzatura. Alcuni dei principali vantaggi: una grande resistenza delle membrane in acciaio inox sinterizzato adatte a trattare prodotti impegnativi a pressioni transmembrana elevate; un rapido ritorno dell'investimento, dato dal recupero ottimale qualitativo e quantitativo dei sottoprodotti delle lavorazioni del vino; consumi energetici ottimizzati. Eventuali costi legati alla eventuale produzione di rifiuti e al loro smaltimento sono inesistenti; una gestione semplificata per l'operatore, in quanto l'automazione del C51 permette l'autoregolazione del ciclo di lavorazione e assicura sempre la massima prestazione; il supporto tecnologico: il filtro feccia C51 è una attrezzatura di una nuova generazione 4.0-ready, accessibile e gestibile da remoto, con la possibilità per l'assistenza tecnica di intervenire e segnalare eventuali interventi preventivi per il cliente; ecosostenibilità, in quanto aiuta

l'azienda a creare un ambiente di lavoro sicuro e salubre. C51: resistenza, durata nel tempo e ritorno dell'investimento in una visione green e intelligente per recuperare fino all'ultima goccia!



### ENARTIS

EnartisZym EZFilter, per migliorare la filtrabilità di mosti e vini

**E**nartisZym EZFilter è un nuovo preparato enzimatico liquido a base di attività emicellulasiche e attività glucanasiche capaci di agire su glucani di origine fungina, batterica e vegetale, creato per migliorare la filtrabilità di mosti e vini. Il prodotto si applica in aggiunta all'enzima pectolitico nella sfecciatura di mosti bianchi notoriamente difficili da chiarificare e filtrare. Allo stesso modo può essere usato nella macerazione delle uve rosse in sinergia con il consueto enzima di macerazione per migliorare la filtrabilità del vino e la resa di pressatura. EnartisZym EZFilter permette una

corretta chiarifica e filtrazione di mosti e vini ottenuti da uve affette da *Botrytis cinerea* o che hanno subito un attacco di patogeni. La proliferazione in vigneto di questi microrganismi è responsabile del rilascio nel mosto di ingenti quantità di glucani che rendono il mosto e il vino altamente viscosi e ne rallentano le operazioni di sfecciatura e filtrazione. L'attività betaglucanasi presente in EnartisZym EZFilter idrolizza i glucani già in fase prefermentativa e ciò favori-



sce un'adeguata pulizia dei mosti e il miglioramento della filtrabilità del vino. Infine, in vini difficili da filtrare, un trattamento di qualche giorno con EnartisZym EZFilter, permettendo un'adeguata idrolisi delle componenti colloidali complesse, aumenta la portata del filtro e ne riduce la pressione di esercizio, con conseguente risparmio di tempo e manodopera e rispetto della qualità.

### ENOMECCANICA BOSIO

Filtri tangenziali a membrana: meno rifiuti da smaltire più rispetto per l'ambiente

**E**nomeccanica Bosio Srl opera nel campo dell'enologia da più di 40 anni, evolvendo parallelamente alle nuove tecnologie applicate e alle esigenze del singolo cliente. Il nostro obiettivo è creare macchine concettualmente semplici che garantiscono ottime prestazioni, semplicità d'uso e alta affidabilità. Il nostro filtro tangenziale è stato costruito per operare in modo specifico sul prodotto vino e in particolar modo sui vini di grande pregio. Particolare attenzione è stata posta alla scelta dei componenti e delle interazioni tra gestione della macchina e prodotto trattato. I nostri elementi filtranti non richiedono particolari trattamenti preliminari e, come richiesto dall'utente finale, riducono sensibilmente le

manutenzioni e l'assistenza post vendita. Le membrane ceramiche da noi utilizzate hanno scarse capacità di adsorbimento nei confronti della maggior parte dei costituenti nobili del vino. Inoltre possono essere trattate senza alcun inconveniente con temperature sino a 100 °C, reggono pressioni superiori a 20 bar e garantiscono una durata di esercizio cinque volte superiore alla fibra organica. Con il nostro "Back-Pulse" brevettato, si ottengono con un solo passaggio prodotti con torbidità 0.00 NTU partendo da valori di infiltrabilità. I nostri filtri grazie a Plc di ultima generazione sono conformi ai parametri di Industry 4.0. Info: [www.enomeccanicabosio.it](http://www.enomeccanicabosio.it) Tel 0039 0173 290922



## ENOMET

### Filtri tangenziali Fitan

I filtri tangenziali Fitan sono stati progettati per gestire il ciclo di filtrazione in modo completamente automatico. Soltanto le operazioni di svuotamento e scarico vengono svolte con il contributo dell'operatore. Qualità trasparente senza compromessi: la filtrazione rappresenta da sempre una delle fasi più delicate delle pratiche enologiche e realizzarla senza considerare come prioritaria la salvaguardia della qualità del vino, può determinare danni irreparabili. I filtri tangenziali Fitan adottano una serie di accorgimenti per tutelare al massimo la qualità del tuo vino. Membrane filtranti in polipropilene: questo tipo di membrane consente elevate produzioni. La struttura chimica della membrana è la sola che permette di effettuare lavaggi con soluzioni a base di sostanze sia acide che alcaline. Sistema esclusivo Reflux: il sistema Reflux effettua in automatico, durante la filtrazione, dei mini cicli di lavaggio delle membrane in contro corrente. Sistema Oxidation care: l'ossidazione dei vini è il più frequente rischio che corre l'utente di filtri tangenziali. I filtri tangenziali Fitan realizzano tutte le fasi Reflux con gas inerte. Automatismo ai più alti livelli: tutti i parametri di lavoro e tutte le funzioni dei filtri tangenziali Fitan sono gestiti e monitorati da microprocessore. I livelli di pressione, di flusso, di temperatura e di efficienza, sono costantemente monitorati dall'operatore. Facilità di utilizzo ed affidabilità uniche: complicandoci la vita in fase di progettazione abbiamo voluto semplificare la vostra. I filtri tangenziali Fitan sono progettati scrupolosamente con il solo obiettivo di rispettare la qualità del vino e di renderne l'utilizzo e la manutenzione estremamente semplici.



### F.A.M. Filtrazione con "Stainless Steel Beverage Filter Housing"

F.A.M. Snc di Checacci S. & C., con sede a Grosseto dal 1977, ha da molti anni trasferito il know how acquisito nella lavorazione dell'acciaio inox al settore enologia e beverage, che ad oggi rappresenta una fetta importante della produzione aziendale certificata PED 2014/68/UE. I contenitori, denominati "Stainless Steel Beverage Filter Housing", sono utilizzati per la filtrazione e la sterilizzazione dei liquidi utilizzati nelle aziende alimentari, per la filtrazione del vino e di qualsiasi bevanda. Costruiti totalmente in acciaio inox Aisi 316L, con attacchi In-Out tipo Clamp, Din 11851 o su richiesta con attacchi personalizzati, sono dotati di sfiato sul fondo superiore e scarichi sulle connessioni In-Out dove è possibile fornire valvole attacco Clamp o Din. I contenitori, completamente smontabili, sono di facile pulizia, manutenzione e sanificazione. La finitura interna ed esterna, viene eseguita tramite spazzolatura ed elettrolucidatura, così da ridurre al minimo eventuali ristagni di particelle e batteri. I piedini di appoggio, realizzati in acciaio inox, sono smontabili e registrabili. È possibile richiedere una finitura interna con rugosità  $\leq 0,4$  RA. Le guarnizioni standard sono in Epdm atossico e su richiesta è possibile fornire OR con mescole diverse. La chiusura è assicurata tramite V Clamp in acciaio inox o tramite speciali morsetti Clamp inox. L'assortimento prevede contenitori in grado di alloggiare 1-3-5-7-6-10-16-21 cartucce cod.7 con lunghezza nominale da 10" - 20" - 30" - 40". Info: [www.famgroup.it/inox/beverage.html](http://www.famgroup.it/inox/beverage.html)

## FILTROX

### Vasta gamma di prodotti e soluzioni per filtrazione di profondità

In qualità di protagonista globale nella filtrazione di profondità e grazie a una lunga esperienza e know-how, il Gruppo Filtrax offre soluzioni affidabili per tutte le varie fasi nel campo della filtrazione di profondità per enologi orientati a soddisfare elevate esigenze qualitative. Siamo esperti nello sviluppo e nella produzione di prodotti di alta qualità, quali strati filtranti, moduli, cartucce e macchinari per un'ampia gamma di applicazioni come l'industria alimentare, delle bevande, farmaceutica e biotecnologica laddove la filtrazione in profondità offre una soluzione ideale. Siamo in grado di offrire una vasta gamma di prodotti e soluzioni mirate, affiancate da corsi di formazione personalizzati, seminari e audit. Spontaneamente condividiamo e mettiamo a disposizione la nostra esperienza e tecnologia allo scopo di otti-



mizzare i processi di filtrazione dei nostri clienti. La nostra clientela, con la quale restiamo costantemente a contatto, spazia dalle cantine di produzioni di nicchia fino ai grandi gruppi e industrie internazionali. I nostri filtri di profondità offrono soluzioni ecocompatibili permettendo di ottenere un prodotto filtrato di alta qualità mantenendone le caratteristiche originali. Il Gruppo Filtrax

dispone di una ampia rete di distribuzione mondiale fornisce supporto tecnico per aiutare i nostri clienti a ottimizzare il proprio processo di filtrazione. Inoltre, quest'ultimi sono affiancati dai nostri venditori i quali sono volentieri a vostra disposizione per qualsiasi quesito.

Per ulteriori informazioni, visitate il nostro sito web: [www.filtrax.com](http://www.filtrax.com)

## LALLEMAND

### Più equilibrio per i vini con mannoproteine specifiche

Il corretto equilibrio tra dolcezza, struttura e astringenza gioca un ruolo fondamentale nel determinare il successo di un vino, soprattutto vista la tendenza dei consumatori a premiare sempre più vini morbidi e rotondi. Per l'ultima aggiunta prima dell'imbottigliamento e previa filtrazione Lallemand propone Mannolees™, una preparazione specifica a base di mannoproteine solubili al 100% in grado di migliorare l'equilibrio globale dei vini. La sua efficacia è stata dimostrata sia sui vini bianchi, dove apporta volume nel pieno rispetto della componente aromatica d'origine, sia nei vini rossi dove diminuisce la percezione dei tannini aggressivi, contribuendo a un miglioramento della percezione gustativa. È stato inoltre confermato il suo contributo positivo alla cremosità e alla percezione di dolcezza dei vini spumanti di qualità. Da utilizzare 24 ore prima della filtrazione pre-imbottigliamento, il dosaggio ottimale 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. Per aver maggiori informazioni visita [www.lallemandwine.com](http://www.lallemandwine.com)



## PERMEARE

### Permawine e la funzione Smart System

Il filtro tangenziale di Permeare differisce dalla tradizionale filtrazione tangenziale principalmente per questi vantaggi: controllo della creazione membrana dinamica; sistema di pressurizzazione intelligente; totale autogestione; drastica riduzione della rigenerazione delle membrane. Queste sono le caratteristiche che permettono non solo l'uso di Permawine in diverse fasi del processo produttivo, bensì anche di adattare la lavorazione alle caratteristiche dello stato del vino da trattare. I vantaggi ottenuti con l'uso di Permawine sono notevoli: riduzione del numero di procedure; riduzione del tempo di lavoro; eliminazione di tutte le sostanze chimiche; riduzione delle perdite di prodotto; riduzione dei costi. La membrana dinamica dei moduli Permawine, cuore dei filtri tangenziali di Permeare, permette di ottenere prodotti filtrati con la porosità desiderata e senza l'ausilio di continui contro-lavaggi del sistema stesso.

Questi moduli sono caratterizzati da un grande grado di compattezza e una grande superficie filtrante rispetto alle dimensioni. Con la funzione Smart System i moduli Permawine lavorano in sinergia con il software del sistema: il controllo avviene in modo completamente automatico, grazie al passaggio da una ricetta all'altra che assicura una stabile ottimizzazione di tutti i parametri idraulici. Questa ottimizzazione continua è operata direttamente dal sistema di automazione, il cui software è la somma dell'esperienza Permeare nel campo dei processi di filtrazione tangenziale. In definitiva, Permawine riconosce in modo intelligente il prodotto da filtrare (sporco-molto sporco- meno sporco, bianchi e rossi, fermi e frizzanti) che la cantina si trova a dover lavorare in diversi periodi dell'anno: ad esso si adatta grazie a dei parametri automatici presenti nel software senza bisogno di impostarli manualmente, massimizzando la resa e l'efficacia del trattamento.



### Un'iniziativa a sostegno delle imprese vitivinicole IL CONSORZIO VINI VENEZIA PRESENTA GLI ENOWEBINARS 2021

EnoWebinars Consorzio Vini Venezia 2021 è il programma di seminari digitali che il Consorzio presenta a sostegno delle imprese vitivinicole del territorio, fortemente condizionate dalle conseguenze del Coronavirus e alle prese con un contesto economico difficile. Durante il mese di febbraio docenti, esperti di marketing e comunicazione, giornalisti e tecnici si alterneranno in webinar con l'obiettivo di condividere conoscenze, strategie, best practice e strumenti utili per gli operatori del mondo enologico. Dall'utilizzo del legno per l'affinamento, alle tecniche di comunicazione proprie del settore vitivinicolo, dall'enoturismo alla viticoltura di precisione e la gestione dei rapporti con la stampa di settore. Per iscriversi è possibile consultare la pagina web del Consorzio Vini Venezia.



### TEBALDI - 3M Filtrazione Quality Respect

Una gamma completa di filtri a membrana e il nuovo QR Filter per la pulizia e la prefiltrazione dei vini in un unico passaggio, suggellano la collaborazione tra Tebaldi e 3M, azienda di fama mondiale nella ricerca di materiali e soluzioni innovative. QR Filter (Quality Respect) è un sistema di filtrazione ortogonale progettato per filtrare in un solo passaggio i vini dopo la chiarifica

e prepararli alla fase di microfiltrazione. È composto da un housing al cui interno vengono inserite cartucce da 30" e 40". Vantaggi: rispetto della qualità e struttura del vino; facilità di utilizzo; è l'alternativa, a ridotto impatto ambientale, ai filtri a farina e a cartoni; diverse possibilità di dimensionamento. Trattandosi di un circuito chiuso non ci sono i problemi di gocciolamento, perdite di gas e rischi di ossidazione

del vino come accade con i filtri a piastre. L'esperienza e la qualità delle cartucce di 3M garantiscono soluzioni adatte alle applicazioni in cui serve un filtro di sicurezza e protezione, offrendo resistenza alla sanificazione e un'elevata affidabilità dei processi. Servizio dedicato di assistenza tecnica incluso.  
Info: Tebaldi srl  
En. Giulio Paganotto  
giulio.paganotto@tebaldi.it  
Tel. 045 7675023 - www.tebaldi.it

### TMCI PADOVAN

Nitor + e Dynamos HP per la filtrazione tangenziale sia dei sedimenti che del vino

Nitor + e Dynamos HP: sono la soluzione universale polivalente per la filtrazione dei sedimenti pre e post fermentazione e dei vini in flusso tangente nelle cantine di medie e grandi dimensioni. Nitor +, dotato indifferentemente sia di membrane a fibra cava polimeriche in PES o PP che tubulari ceramiche, completamente assemblati in azienda, con gli esclusivi moduli da 8" intercambiabili e Dynamos HP, in versione ad alta performance con nuovi dischi vitrei-ceramici monolitici, che consentono resistenza meccanica e rese notevolmente aumentate, vengono combinati insieme per offrire il massimo risultato. Un connubio perfetto: pre-concentrazione dei sedimenti in

flusso tangente statico e concentrazione finale in dinamico con recupero di filtrato di altissima qualità; Nitor+ può essere dotato di membrane a passaggio allargato per solidi sospesi durante la stagione e a diametro ridotto per la filtrazione del vino. Caratteristiche distintive: esclusivo sistema di ripulitura delle membrane dalle fibre vegetali generatesi durante il processo di concentrazione; nessuna apprezzabile variazione termica tra entrata e uscita del filtrato; entrambi i filtri non necessitano di alcun sistema di raffreddamento a glicole o acqua fredda; tutte le operazioni sono condotte in ambiente totalmente anossico; consumi energetici veramente minimi. Il lavoro di squadra divide i compiti e moltiplica il successo!



### VASON GROUP

30 anni di Ju.Cla.S.:  
gamma di impianti  
di filtrazione completa  
e versatile

Di recente si sono festeggiati i 30 anni dalla fondazione di Ju.Cla.S., dinamica azienda impiantistica del VasonGroup. La ricorrenza viene valorizzata dall'imminente inaugurazione della nuova area della sede di Settimo di Pescantina, in cui sono state installate le più avanzate soluzioni sia di efficientamento energetico dell'edificio, che di gestione della produzione e dei processi con l'applicazione dei principi del lean management. La filtrazione su membrana è da sempre al centro di tanti progetti di ricerca Ju.Cla.S. che ha saputo sviluppare negli anni la gamma di impianti automatici completa, capace di soddisfare le più diverse esigenze del comparto enologico internazionale: a partire dalla necessità di filtrare mosto o vini grezzi, fino alla rifinitura degli NTU, sono disponibili impianti tangenziali di due tipologie, a fibra spiralata (Mfts) e a fibra cava (Mftc); agiscono in pieno rispetto della materia prima anche su vini di estremo pregio, a garantire l'ottenimento di indici di filtrabilità conformi a entrare in sistemi di microfiltrazione finali pre-imbottigliamento. Per filtrazioni ortogonali a cartuccia, precise nel risultato anche dal punto di vista microbiologico, c'è Mastermind® Filtration: tutti i vantaggi della qualità di filtrazione ottenibile con cartucce Merck Millipore™, uniti alle ottimali gestioni automatiche dei cicli di lavoro e rigenerazione. Per la microfiltrazione finale in completo dialogo con la riempitrice, la pluridecennale esperienza del Sofos® assicura il controllo totale e automatico del processo, qualificandone gli operatori e, soprattutto, le procedure.

### VLS TECHNOLOGIES

Le innovazioni del filtro tangenziale TLS

Grazie ai vantaggi della filtrazione tangenziale, le soluzioni TLS, particolarmente adatte per fecce e mosti, eliminano la necessità di filtri rotativi sottovuoto e garantiscono una filtrazione automatica del prodotto senza farine fossili. Il filtrato risulta particolarmente pulito e brillante (<1 NTU) e può essere aggiunto al prodotto già filtrato in precedenza senza ulteriori trattamenti. Rispetto ai filtri rotativi sottovuoto, la resa è maggiore e la qualità del vino è quella di un pre-imbottigliamento. Le membrane in acciaio inox del filtro TLS sono specifiche per il trattamento di feccia e mosto, e assicurano lunga durata, resistenza a pressione/temperatura/prodotti chimici, affidabilità e capacità di rigenerazione.

TLS presenta un sistema modulare da 2 a 12 membrane, con una superficie filtrante di 16 m2 ciascuna. L'impianto è sterilizzabile a vapore ed è completamente automatico, garantendo un processo operativo molto semplice. Il macchinario può anche essere controllato da remoto. Il filtro tangenziale TLS di VLS Technologies garantisce una filtrazione altamente efficiente, grazie alla gestione costante della ricircolazione dei solidi e della concentrazione anche per cicli di lavoro di decine di ore. La qualità e la quantità del vino sono superiori rispetto alla filtrazione tradizionale e i residui che ancora contengono alcool possono essere utilizzati in distilleria.

Per saperne di più [www.vlstechnologies.it](http://www.vlstechnologies.it)



# TMCI Padovan

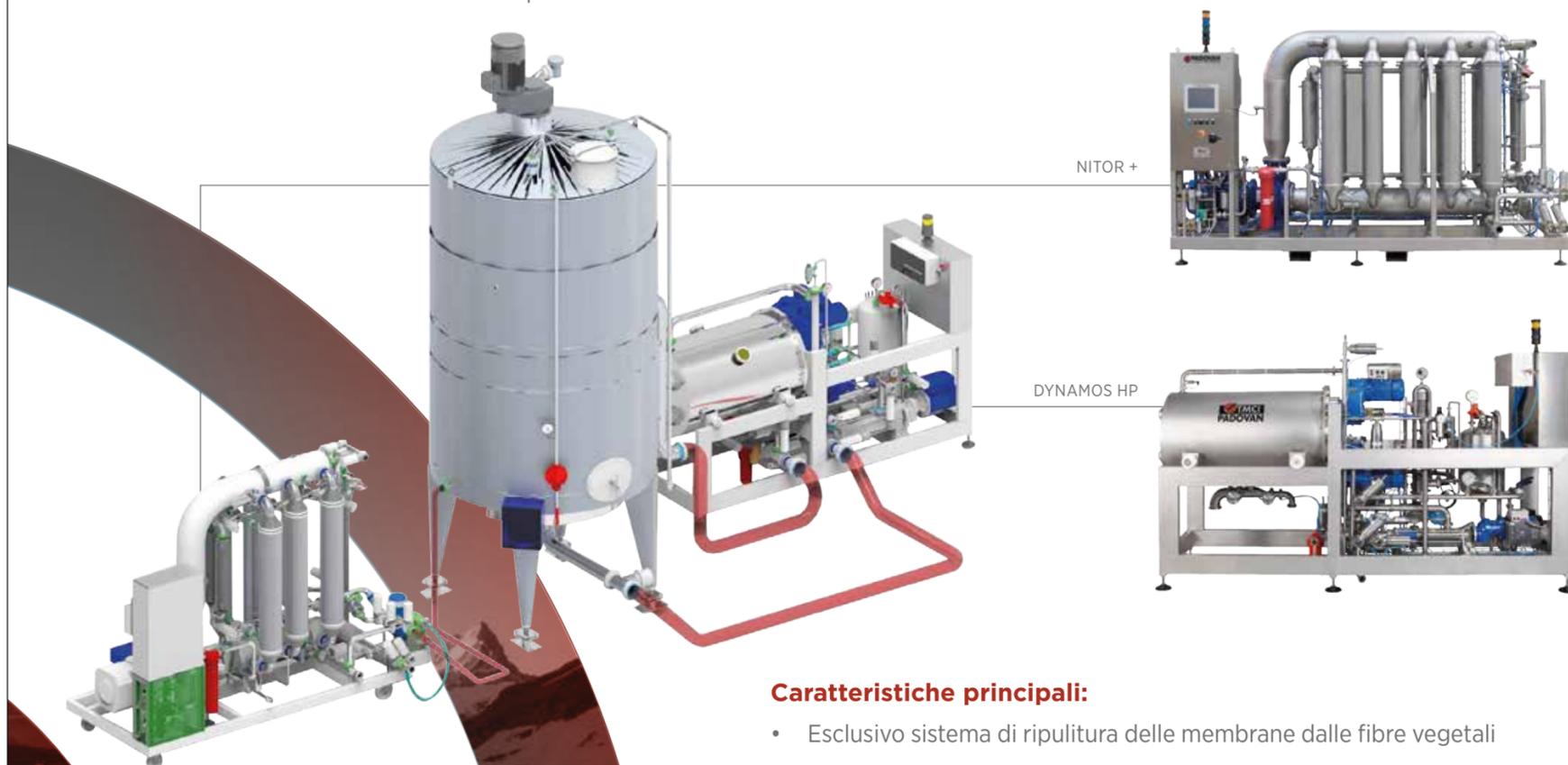
*presenta:*

## La coppia perfetta per la filtrazione tangenziale sia dei sedimenti che del vino!

**NITOR +** e **DYNAMOS HP**: sono la soluzione universale polivalente per la filtrazione dei sedimenti pre e post fermentazione e dei vini in flusso tangente nelle cantine di medie e grandi dimensioni.

**NITOR +**, dotato indifferentemente sia di membrane a fibra cava polimeriche in PES o PP che tubulari ceramiche, completamente assemblati in azienda, con gli esclusivi moduli da 8" intercambiabili e **DYNAMOS HP**, in versione ad alta performance con nuovi dischi vitrei-ceramici monolitici, che consentono resistenza meccanica e rese notevolmente aumentate, vengono combinati insieme per offrire il massimo risultato! Un connubio perfetto:

- Pre-concentrazione dei sedimenti in flusso tangente statico e concentrazione; finale in dinamico con recupero di filtrato di altissima qualità;
- Nitor+ può essere dotato di membrane a passaggio allargato per solidi sospesi durante la vendemmia e a diametro ridotto per la filtrazione del vino durante il resto dell'anno.



### Caratteristiche principali:

- Esclusivo sistema di ripulitura delle membrane dalle fibre vegetali generatesi durante il processo di concentrazione;
- Nessuna apprezzabile variazione termica tra entrata e uscita del filtrato;
- Entrambi i filtri non necessitano di alcun sistema di raffreddamento a glicole o acqua fredda;
- Tutte le operazioni sono condotte in ambiente totalmente anossico;
- Consumi energetici veramente minimi.

**Il lavoro di squadra  
divide i compiti e  
moltiplica il successo!**

 **PADOVAN**  
TMCI PADOVAN

[tmcigroup.com](http://tmcigroup.com)