

**vinid'Italia  
2012**



**Da 25 anni  
vi aiutiamo a scegliere.**

**2.350 produttori. 20.000 vini. 375 tre bicchieri**

Anno 3 n.13 mercoledì 25/01/2012 Luna nuova

# TRE BICCHIERI

il quotidiano dei professionisti del vino



**vinid'Italia  
2012**



**Da 25 anni  
vi aiutiamo a scegliere.**

**2.350 produttori. 20.000 vini. 375 tre bicchieri**

**ESCLUSIVO VINO & PAGAMENTI**

*L'Italia ha il record dei cattivi pagatori e la crisi economica ha aggravato la situazione. Si arriva a sfiorare un anno per incassare le fatture e molte aziende rischiano il fallimento. Che fare? Non consegnare il prodotto e pubblicizzare le black list dei debitori.*

# PRENDI IL VINO E SCAPPA

**Uiv esasperata, gogna mediatica per chi non paga**

**Bianco & Rosso**

Gli analisti di Rabobank, colosso olandese del credito (850 miliardi di dollari di attivi) specializzata (anche) nel finanziamento dell'agribusiness mondiale, non hanno resistito alla suggestione fumettistica dell'Incredibile Hulk e hanno così titolato il loro ultimo report: "The Incredible Bulk, the Rise in Global Bulk Wine Trade". Forse non c'era immagine più efficace per dire quello che sta accadendo nel mercato globale del vino: la crescita davvero incredibile della quota di bulk wine, di vino sfuso, rispetto all'imbottigliato.

Il tasso di crescita dello sfuso, a livello mondiale, è almeno doppio rispetto all'import export di bottiglie. Per dirla con il direttore generale dell'Oiv, Federico Castellucci, il mercato del global wine non è fatto di bottiglie ma di navi che solcano gli oceani (e che hanno bisogno di piattaforme logistiche come il nuovo terminal vino appena inaugurato a Bristol). E' chiaro che per l'Italia l'export che rende è quello delle bottiglie, ma seguire i percorsi del bulk wine è utile per capire le tendenze dei mercati. Ed essere preparati. (g.cors.)

**laVIGNETTA**



Per gentile concessione di Movimento Turismo del Vino Friuli. Ideatore del concorso Spirito di Vino. ([www.cantineaperte.info](http://www.cantineaperte.info))

di Gianluca Atzeni

**P**agare il vino è diventato un optional, che in molti si permettono in tempi di congiuntura difficile. Non solo pagare in ritardo, ma non pagare per niente. Nella tribù dei "cattivi pagatori" finiscono bar, ristoranti, enoteche ma anche la Gdo. Il tema è più che mai attuale.

Lo testimonia l'attenzione del governo Monti che nel pacchetto agroalimentare (contenuto nel dl liberalizzazioni) impone i termini di pagamento a 30 giorni per gli alimentari deperibili e a 60 per i non deperibili, e introduce dure sanzioni amministrative (fino a 500mila euro). A guardare i numeri dello Studio pagamenti di Cribis D&B (settembre 2011) salda alla scadenza pattuita solo il 42,2% delle aziende del commercio al dettaglio, rispetto a una media nazionale complessiva del 46%. Ma sono Gdo (26,6%), ristoranti e bar (28,3%) e commercianti di alimentari (32,4%) i grandi ritardatari.

"Sappiamo tutti chi sono i cattivi pagatori - dice a Tre Bicchieri il presidente dell'Unione italiana vini, Lucio Mastroberardino - e se ci fosse solidarietà nella categoria, i produttori

Segue a pag. 2 >>>

**Per scrivere a  
Tre Bicchieri  
[quotidiano@gamberorosso.it](mailto:quotidiano@gamberorosso.it)**

**Per l'archivio di  
Tre Bicchieri  
[www.gamberorosso.it](http://www.gamberorosso.it)**

**laGIORNATA**



a pag.

**2**

**Vino  
& Scienza**

- La rubrica settimanale dell'enologo Attilio Scienza.



a pag.

**3**

**Cognac  
Rémy su**

- La casa francese cresce grazie al balzo di Cina e Russia.



a pag.

**3**

**Champagne  
Pommery giù**

- La maison dichiara perdite del 6,8% a 339 milioni.

**Nomacorc presenta Select Series, la nuova gamma di tappi costruiti per vino dalle elevate prestazioni**

- Garanzia della gestione costante dell'ossigeno in bottiglia rispetto a qualsiasi altro tappo per vino
- Colore e materiale di realizzazione indistinguibili dal sughero naturale
- Prima e unica chiusura alternativa ed ermetica che può essere stampata all'estremità

Per saperne di più sulla Promessa dell'Enologo visita <http://it.nomacorc.com/>



**NOMACORC®  
Select Series**

seguici anche su:

## Cari agricoltori, ricordatevi che la vite è una liana

Contrariamente a una concezione comune che vuole la vite originaria dell'ambiente mediterraneo, il suo centro di origine va localizzato tra le rive del Baltico e le coste della Danimarca. La vite inizia il suo cammino nel Terziario. Il processo di separazione dai Cissus si interrompe nell'era geologica successiva durante la quale le glaciazioni spinsero le viti verso territori più meridionali, verso occidente e verso il Caucaso dove la vite trovò i luoghi di elezione per continuare il suo processo evolutivo in prossimità di fiumi, in zone paludose, arrampicandosi sugli alberi. La vite è quindi una liana. Quali le conseguenze nelle tecniche di coltivazione? Essendo una li-

ana deve essere molto vigorosa per poter crescere su altre piante che la devono sostenere, deve essere capace di sviluppare gemme apicali per poter vincere la concorrenza della chioma del tutore, deve disporre di un corredo di gemme basali per poter ricostruire se stessa dopo la perdita del tutore, ha un sistema di conduzione della linfa capace di vincere la resistenza al trasporto dei liquidi in fusti di elevata lunghezza. Presenta però un grave inconveniente: non presenta tessuti cicatriziali che chiudono le ferite da taglio. A queste cause, va attribuita la riduzione di età di molto vigneti che dopo 10-15 anni, cominciano a presentare gravi fenomeni di deperimento.

Attilio Scienza è ordinario di Viticoltura all'Università Statale di Milano.



**Direttore editoriale** Carlo Ottaviano  
**Redazione** Giuseppe Corsentino  
06 55112244  
quotidiano@gamberorosso.it  
**Editore** Gambero Rosso Holding spa  
Via E. Fermi 161 - 00146 Roma

## I CATTIVI PAGATORI DEL VINO

Continua da pag. 1 >>>

non dovrebbero più vendere loro il vino. Accade, inoltre, che molti rinuncino a recuperare le somme, sia perché l'iter del recupero crediti è lunga e incerta, sia perché a volte non conviene affrontare le spese legali per recuperare somme modeste. Ecco perché stiamo pensando a iniziative clamorose come la gogna mediatica contro i cattivi pagatori".

Soluzione estrema, ma che non dispiace a Giorgio Trequattrini, titolare del Polo rappresentanze (Terni), agenzia di trading vinicolo che gestisce un portafoglio di oltre mille clienti: "Si dovrebbe poter rendere pubblico il Registro dei protesti, zona per zona. Ma ricordo anche che quest'abitudine malsana di pagare tardi e male è

dovuta a un meccanismo indotto anche dagli stessi produttori di vino, soprattutto nel settore della spumantistica, che anni fa dicevano 'compra pure, e mi pagherai più avanti'".

Ma il vero problema è l'insolvenza totale: "C'è un continuo turnover di piccole Srl e Sas - dice Trequattrini - che consente a molti di non pagare semplicemente cambiando forma societaria. Insomma, la legge non protegge chi deve riscuotere. Per questo, molte aziende si sono irrigidite e passano al recupero crediti a pochi giorni dalla scadenza". Diego Cusumano (15,5 mln di fatturato e 7mila clienti) non ha mezze misure: "Facciamo come negli Usa, dove ci sono le black list di chi non paga. Per quanto mi riguarda ho dato ai miei agenti l'ordine di non consegnare il vino a chi ha fatture aperte. Altrimenti li licenzio". La

storica Enoteca Cotti di Milano, il problema dei cattivi pagatori lo ha risolto in altro modo: "Abbiamo quasi azzerato le forniture Horeca che in passato coprivano il 15% del fatturato - spiega Giorgio Cotti - per rivolgerci ad aziende di altri settori di cui conosciamo la solidità finanziaria". Marco Ricciardi, titolare dell'Enoteca La Botte di Casagiove (Caserta), attiva da 40 anni, denuncia: "Per ricevere i soldi da un ristorante si aspettano anche anni e poi, quando passi alle vie legali, devi affrontare una burocrazia impossibile per poi scoprire che quella persona non ha intestato alcunché. Occorre allora un preciso e rapido sistema di sanzioni per chi non sta alle regole che talvolta anche la nostra stessa categoria non rispetta".

In tempi di crisi, spiega Alessandro Carelli, contitolare della Sama Italia, piccolo co-

lloso commerciale (oltre 20mila clienti), a soffrire sono soprattutto le piccole aziende che campano solo di vino: "I brand più forti sono agevolati - osserva - e riescono a incassare in media a 87 giorni rispetto ai circa 150 dei marchi più piccoli". E chi incassa in ritardo paga, a sua volta, in ritardo. Lo prova il forte aumento del tasso d'insolvenza degli stessi produttori di vino rispetto ai fornitori (attrezzature da cantina, vetro, etichettatura, marketing, etc) che è salito a dicembre 2011 al 14% dall'8% del 2008, con un forte calo delle imprese a bassa rischiosità: dal 21,7% del 2008 all'8,5% del 2011 (dati Osservatorio rischiosità aziende italiane - Cribis D&B). Fenomeno che si lega strettamente all'esplosione dei costi di produzione. Tre Bicchieri se ne occuperà presto.



seguici su



# Da 65 anni forni e soluzioni



Pasticceria



Pizzeria



Panetteria

## Nata nell'immediato dopoguerra,

la Rinaldi si è subito distinta per la qualità dei suoi "superforni".

La cura nella progettazione e la massima attenzione alle esigenze dell'utilizzatore fanno sì che Rinaldi offra sempre una "soluzione" d'alta affidabilità.

**Il superforno  
per amico**

Ti aspettiamo al SIGEP  
21-25 gennaio 2012

[www.rinaldisuperforni.com](http://www.rinaldisuperforni.com)



Rinaldi Superforni S.r.l.  
Via Dorsale, 38 - 54100 Massa (MS) Italy  
Tel. +39 0585 250 251  
Fax +39 0585 250 256  
[info@rinaldisuperforni.com](mailto:info@rinaldisuperforni.com)





# Rémy Cointreau, il business del cognac? In Cina e Russia



## LA VITA DI MONDAVI SCRITTA DALLA MOGLIE



La vita di Robert Mondavi, il pioniere del vino della Napa Valley morto nel 2008, diventerà un libro. A raccogliere le sue memorie è la moglie, Margrit (foto) con l'aiuto della ghostwriter, Janet Fletcher. Una biografia senza censure dove alla vicenda già note (le origini italiane, gli studi di economia, la fondazione della Robert Mondavi Winery) si affiancano delle curiosità mai raccontate. Tra questi l'episodio della "Roman Orgy": l'offerta dei coniugi Mondavi di ospitare 12 persone in casa propria per un wine part in costume. Il libro uscirà a luglio a cura di Constellation Brands che nel 2004 ha acquistato la Robert Mondavi Winery).

## L'ANNO NERO DI VRANKEM POMMERY

Sarà la crisi che comincia a farsi sentire (anche se il lusso ne è sempre esente). Saranno alcune scelte poco felici del marketing. Fatto è che la maison francese Vrankem Pommery ha chiuso il bilancio 2011 con vendite complessive in calo del 6,8% a quota 339,6 milioni di euro. Secondo un report della stessa azienda, il calo si è concentrato negli ultimi tre mesi del 2011: le vendite da ottobre a dicembre sono scese dell'1,8% a 281,7 milioni a fronte dei buoni risultati dei primi nove mesi dell'anno. La divisione vino, invece, ha registrato una crescita del 4,5% a 57,9 milioni di euro.



Se non fosse stato per la Cina, dove il suo cognac Remy Martin, che rappresenta il 60% delle vendite e l'80% dei profitti del gruppo, ha registrato nel 2001 una crescita del 18% e se non fosse stato per la Russia dove la domanda di cognac è letteralmente esplosa (+30%), il patron di Rémy Cointreau, terzo grande player mondiale del settore wine&spirits (dopo l'inglese Diageo e la francese Pernod Ricard), Jean Marie Laborde, non avrebbe potuto consegnare agli azionisti del gruppo quotato alla Borsa di Parigi uno dei bilanci più brillanti degli ultimi anni. Volumi e fatturati "en forte hausse" con tassi di crescita a due cifre, grazie quasi esclusivamente alla domanda dei mercati asiatici (+40%) e della Russia che, per converso, fa apparire residui mercati storici del cognac come gli Stati Uniti che pure rappresentano il 31% del fatturato di Remy Cointreau e che crescono di appena il 5%, appena due punti in più della Vecchia Europa (che copre ancora il 29% delle vendite del gruppo). Insomma, per usare l'immagine olimpica di Laborde, "la pire est pas-

### Pubblicità

**Direttore commerciale** Franco Dammicco  
06 55112356 - mail: dammicco@gamberorosso.it  
**resp. Divisione Pubblicità** Stefano Dini Ciacci  
06 55112346 - mail: ciacci@gamberorosso.it  
**Concessionaria** Poster Pubblicità  
Via Angelo Bargoni, 8 00153 Roma  
tel. 06 68896911 mail: poster@poster-pr.it

sé" dal Vecchio Continente ai nuovi mercati dell'Est. Dove i consumatori con capacità di spesa e che cominciano ad apprezzare il cognac crescono al ritmo di 10-15 milioni all'anno. E Laborde non vuole farsene scappare neanche uno: anzi vuole strapparli quelli che preferiscono i cognac della concorrenza, Hennessy (di Lvmh) al primo posto nel ranking dei consumi, e Martell (di Pernod Ricard) al secondo. Insomma, strategia commerciale aggressiva per il 2012. Che già comincia a pagare in termini finanziari: alla Borsa di Parigi l'azione Remy si è rivalutata del 17% e il suo multiplo è il più alto del settore wine&spirits: 19 contro 14 di Diageo e di Pernod Ricard. Le famiglie Cointreau e Dubreuil ringraziano.

## Tutto il mondo del Gambero Rosso su iPhone e iPad

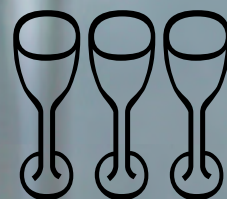
Available on the App Store

**2012**

**SAVE THE DATE**

**GAMBERO ROSSO®**  


# **trebicchieri** **USA TOUR**



## **San Francisco**

**Wednesday, February 15, 2012 | FORT MASON CENTER**

## **New York**

**Friday, February 17, 2012 | METROPOLITAN PAVILION**

## **Chicago**

**Tuesday, February 21, 2012 | UNION STATION**

**INFO: [gambero@volkmerpr.com](mailto:gambero@volkmerpr.com)**

**Official Logistic Partner**

