



Anno 3 n.57 martedì 27/03/2012 Luna nuova

TRE BICCHIERI
 il quotidiano dei professionisti del vino

STAMBERO ROSSI

CONEGLIANO VALDOBBIADENE PROSECCO SUPERIORE

VINITALY Hall 7B Stand i2 - i4

Bianco & Rosso

Ha staccato un assegno di 100 milioni di euro (più i debiti) ed è diventato il nuovo padrone della Gancia, come ha titolato Tre Bicchieri il 13 dicembre scorso, il giorno dell'annuncio del deal. Ora il tycoon russo Roustam Tariko, patron della conglomerata Russian Standard (wine&spirits, banking&finance), intervistato al Vinitaly, fa sapere di essere in grado di mobilitare un "free capital" compreso tra 300 e 500 milioni di euro per fare almeno altre tre acquisizioni nella wine industry italiana". Tariko, che è attualmente impegnato nel risanamento della controllata polacca Cedc, leader nell'import di wine&spirits, ha le idee chiare sul vino italiano e sulle sue performance estere.

"Le etichette italiane" ha detto il magnate russo "esprimono un fascino incredibile, ma sui mercati internazionali si può andare solo con un gruppo ben coordinato e una grande rete distributiva". Più o meno le stesse parole usate da Mario Guidi, presidente di Confagri, che al convegno sulla (scarsa) competitività del vino italiano all'estero (vedere servizio a pag.3) ha ricordato che in media i nostri prezzi all'esportazione sono un quarto di quelli francesi. Si tratta di uno "spread enologico" da colmare con strategie di promozione di sistema se si vuole evitare che, alla fine, il valore dei vini italiani vada a finire nelle grandi holding straniere. (g.cors.)



ESCLUSIVO PARLA ANTINORI Il progetto Chianti. La nuova cantina. La ricerca di nuovi deal. L'attenzione alla qualità sia del vino sia dei conti economici (perché il debito va abbattuto).



Piero Antinori con le figlie (da sinistra) Albiera, Allegra e Alessia.

Il Marchese con le tre A

Eccolo a Vinitaly con il Chianti Classico

di Giuseppe Corsentino

Non è certo il ritorno del figliol prodigo" ha commentato Marco Pallanti, enologo e presidente di quel Consorzio del Chianti Classico che si prepara, appena chiuso il Vinitaly (come ha anticipato Tre Bicchieri del 21 febbraio) a cambiar pelle, disciplinare, regole, procedure, a modernizzarsi e a diventare uno strumento efficace di promozione di uno dei grandi vini della tradizione italiana. Forse quello che il marchese Piero Antinori avrebbe voluto che fosse già nel lontano 1975, quando se ne uscì sbattendo la porta perché "era chiaro fin da allora" racconta nel suo libro-agiografia "Il profumo del Chianti. Storia di una famiglia di vinattieri" (Mondadori) "che il disciplinare della denominazione parla-

va lingue diverse... Morale: il Tignanello, uno dei vini più ambiziosi della mia casata in seicento anni di storia, sarebbe dovuto uscire, in base a quelle regole, privo della denominazione. E come si classificava, in Italia, un vino senza Doc? Vino da tavola. La pena per il nostro peccato di ribellione era un marchio da bottiglia da mensa aziendale".

La racconti bene, marchese: anche senza la denominazione il Tignanello ne ha fatta di strada. Le prime (60mila) bottiglie dell'annata '71 entusiasmarono Veronelli e aprirono la stagione d'oro dei Super Tuscan.

Come ho scritto nel mio libro, il Tignanello, unendo Sangiovese e Cabernet, dimostrò che sulla strada della qualità non

Segue a pag. 2 >>>

vinitaly

Export 2011 Spread Italia-Francia

Il Dna può rivoluzionare il sistema

a pag. 3

CONEGLIANO VALDOBBIADENE PROSECCO SUPERIORE

VINITALY Hall 7B - Stand i2-i4

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



E se i Fondi investissero nella wine industry mondiale

La certificazione del rialzo a tripla cifra viene dall'indice Mediobanca. Dal gennaio 2011 ad oggi l'indicatore di Borsa mondiale del vino è cresciuto del 149% a fronte di un rialzo medio del 20% registrato dalle principali borse dei paesi inclusi nell'indice. Ovviamente, il confronto ha un significato relativo, perché si tratta di panieri molto dissimili tra loro e perché l'indice borsistico generale esprime, di fatto, l'andamento dell'economia nel suo complesso, mentre quello del vino l'andamento di un settore produttivo. Ma resta il fatto che investire nelle azioni del vino ha reso molto di più di altre possibili alternative. Soprattutto va sottolineato come la migliore performance relativa sia

stata registrata in Francia, +164%, ed negli Usa, +76%, a riprova del fatto che le azioni del vino sono oggi diventate una vera e propria asset class nei mercati finanziari occidentali. E ciò anche per una ragione peculiare a questa tipologia di titoli: nel 2010 le società leader nel comparto a livello mondiale hanno prodotto un roe, cioè un rendimento sul capitale proprio, del 12,3%. Ne consegue che le azioni delle principali imprese mondiali del vino sono ora una valida alternativa di investimento per tutti quegli intermediari, come fondi pensione o assicurazioni, che vanno alla ricerca di un dividendo stabile a fronte di rischi contenuti. Come le azioni del vino, appunto.

* Edoardo Narduzzi, wine economist e presidente della società di consulenza Synchronya

PARLA PIERO ANTINORI

Continua da pag. 1 >>>

si torna indietro e che le regole del Chianti Classico di allora tradivano uno spirito arretrato e conservatore perché cristallizzavano un metodo in un momento in cui mostrava tutta la sua inadeguatezza.

E infatti lo stanno modificando.

Io mi riferisco al primo disciplinare: quello del 1967. Non era certo con quel vino che potevo risolvere i bilanci dell'azienda di famiglia in cui ero appena entrato, a 28 anni, una laurea in economia e commercio e un veloce apprendistato come ispettore alle vendite, salesman si direbbe oggi, in giro per l'Italia a piazzare il Chianti.

In 37 anni le cose sono cambiate.

Diciamo che il Consorzio e la Marchesi Antinori hanno ritrovato le ragioni dello stare assieme. E poi sono tempi duri, questi, e la competizione feroce.

Vuole dire che è meglio condividere un tetto nell'era dell'incertezza e della crisi?

Il mio ad, Renzo Cotarella e il presidente Pallanti, ragionano da anni di questo rientro. Io non sono il figliol prodigo, non ho dilapidato il patrimonio d'immagine dei vini toscani, anzi ho fatto di tutto per arricchirlo. E il Consorzio, da parte sua, ha fatto grandi passi verso la modernizzazione e l'efficienza.

E' il segno dei tempi: la wine industry che deve trovare nuove strade perché non si vive di rendita. Giusto?

Tutta la mia vicenda imprenditoriale, così come l'ho raccontata nel mio libro (sollecitato da Bruno Vespa e da un bravissimo editor della Mondadori, Nicoletta Lazzari), dimostra quello che dice lei: la continua ricerca di nuove strade, di nuovi prodotti, di nuove occasioni di business. Con alti e bassi, naturalmente.

E con passaggi difficili: la liquidazione di suo fratello Ludovico e di sua sorella Ilaria negli anni '80 con i quattrini degli inglesi di Withbread; poi la liquidazione degli stessi inglesi negli anni '90 con i quattrini di Mediobanca. Il risultato è oggi un piccolo colosso da 12 milioni di bottiglie, 152 milioni di fatturato, al quarto posto nella classifica Mediobanca e un livello di redditività tra i più alti del settore: il 28%. Soddisfatto?

A 73 anni resto il presidente del gruppo (vedere struttura societaria nel disegno qui a fianco: ndr) anche se le azioni della finanziaria di famiglia, la Piero Antinori srl, sono state girate alle mie tre figlie, Albiera, Allegra e Alessia. Io ho solo l'usufrutto e un uno stipendio da dirigente.

Di quanto?

Di 150mila euro, mi pare. Scherzosamente dico a Renzo Cotarella, l'uomo a cui debbo una parte non secondaria del successo della Antinori, che è più basso del suo!

E' vero che l'uscita di Whitbread non sarebbe stata possibile senza il sostegno di Vincenzo Maranghi, braccio destro di Cuccia a Mediobanca?

Non solo. Da Piazzetta Cuccia ebbi un finanziamento, 16 miliardi di lire, ma ebbi anche un colpo di fortuna.

Può raccontarlo?

Bisogna partire dalle cifre. Al momento dell'ingresso nell'azionariato, nel '84, la Whitbread aveva valutato l'azienda 30 miliardi (di vecchie lire); al momento dell'uscita, otto anni dopo, la valutazione era di 160 miliardi, cinque volte il valore iniziale e questa fu la loro prima richiesta.

Come a dire che se lei avesse voluto riprenderne il controllo avrebbe dovuto sborsare almeno 80 miliardi.

La trattativa a Londra fu durissima. Alla fine la valutazione scese al livello più ragionevole di 90 miliardi: con il finanziamento di Mediobanca e i dieci miliardi di Raul Gardini potevo farcela.



Che c'entra Raul Gardini?

Non dimentichi il contesto: siamo nel '92, nel pieno della guerra scatenata da Raul Gardini per avere il controllo della Fondiaria, storico gioiello finanziario delle nobili famiglie fiorentine. Anche la mia famiglia aveva da sempre una partecipazione. Valore di Borsa un miliardo di lire o poco più: Gardini le pagò dieci! Una specie di Superenalotto!

E con quei soldi si è ripreso l'azienda e ha cominciato a fare quello che aveva in testa: creare una grande azienda del vino. Sempre con a fianco Mediobanca.

Sì, andata così. Mediobanca mi ha sempre finanziato (anche con operazioni innovative come il primo prestito obbligazionario da 15 miliardi di lire garantito dalla produzione del 1997, una specie di future del vino ante litteram), ed è stata sempre ripagata con gli interessi.

Al Wall Street Journal, nel 2008, lei ha dichiarato: "The family is suspicious of growing so much, to run the company into a debt".

Stia attento alle date: il 2008 è l'anno in cui l'eccesso di debito creato dalla grande finanza americana innesca la crisi economica dentro cui viviamo ancora oggi. I debiti non mi spaventano, ma oggi è bene avere un plus di prudenza nella gestione.

Perché, com'è la situazione debitoria della Antinori?

Quaranta milioni di debiti a medio-lungo termine che generano interessi passivi pari al 2-3% circa del fatturato, un rapporto fisiologico. Eppure io voglio ridurlo, voglio abbatterlo a 20 milioni di euro per due ragioni.

Quali?

Perché sono tempi difficili, perché la domanda è erratica e perché voglio avere risorse finanziarie per qualche deal importante. Aggiunga che la Antinori non ha mai distribuito un centesimo di dividendo: gli utili sono stati sempre reinvestiti in azienda.

Vuole dire che, in tempi di crisi e con i prezzi delle aziende in caduta, Antinori si sta preparando a qualche acquisizione importante?

Non ora e non in Italia. Sul mio tavolo arrivano dossier e proposte dagli Usa, dalla Spagna, perfino dalla Francia (c'è anche qualche Chateau di gran nome). Ma se non vedo l'occasione giusta preferisco lavorare sul consolidamento dei conti e sulla qualità dei vini. Potrei dire che questa, dopo quella della crescita dimensionale, è la fase del perfezionamento della qualità: voglio fare quello che ha fatto Angelo Gaja.

Sarà felice di sentirlo il suo concorrente Angelo Gaja...

Gaja non è un mio concorrente. Angelo è un "vinatiere" (mi consenta questa espressione toscana) a cui la viticoltura italiana deve moltissimo. Un tipo di imprenditore che ha stressato al massimo il concetto di qualità. E' quello che ho fatto che voglio fare anch'io nei prossimi anni, mentre le mie tre A pensano alla gestione aziendale.

Le sue tre A?

Sì, le mie tre figlie, Albiera, Allegra e Alessia, tutte impegnate in azienda. Io preferisco lavorare con Cotarella sulla qualità dei vini, a rifare vecchi vigneti, a sperimentare nuovi prodotti...

Perché se sale la qualità salgono anche i prezzi.

Ovviamente. Il prezzo medio delle mie bottiglie può ancora salire. La qualità è la leva fondamentale per alzare i margini e ridurre il debito.

L'unico con Argon
 L'Argon, gas inerte per eccellenza unito alla tecnologia Winefit garantisce la qualità del vino a bicchiere fino a 35 giorni



vino al bicchiere di qualità



Stabilimento e Uffici: Via Luigi Longo 21 - 50019 Sesto Fiorentino - Firenze - Italia
 Tel. 055 0988077 - Fax 055 0988076 - www.winefit.it - info@winefit.it

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

DIRITTI D'IMPIANTO, PARLIAMONE. CIOLOS E CATANIA D'ACCORDO

Più diplomatico di così non si può. Ecco Ciolos sui diritti d'impianto: "Il problema non è mantenere il sistema dei diritti, ma individuare soluzioni pragmatiche per renderli più efficaci. Ricordo che la deregulation fa parte integrante dell'Ocm Vino approvata appena quattro anni fa". Traduzione del ministro Catania: "La novità è che la Commissione stia cominciando a interrogarsi sulla necessità di rivedere questo capitolo. Poi occorrerà lavorare sul piano tecnico per individuare una soluzione che non sia una mera proroga dell'attuale sistema". Secondo voi, si cancellano o no?

IN ANTEPRIMA "VINODENTRO" IL FILM SULL'ENOGIORNALISMO

Partiranno ad agosto le riprese del film "Vinodentro", diretto dal regista, sceneggiatore e produttore Ferdinando Vicentini Orgnani (Mare Largo e Ilaria Alpi - Il più crudele dei giorni) che vedrà protagonisti Vincenzo Amato (Nuovomondo), Giovanna Mezzogiorno, Rade Serbedzija (Io sono lì) e la star tedesca Nora Tschirner (30 giorni per innamorarsi). Il film è ambientato in Trentino. Il progetto è stato presentato al Vinality. Ispirato al romanzo di Fabio Marcotto che racconta la storia di Giovanni Cuttin, il più importante wine editor italiano, caporedattore di "Baccus".

VINITALY.1 VINO&MERCATI Una doc italiana viene ceduta in media a 1,8 euro contro i 4,6 di una Aoc francese. Come colmare questo gap? Il presidente di Confagri ha un'idea...

Export, i prezzi non brillano

Ametà convegno si affaccia anche Angelo Gaja e dice la sua sul "Vino italiano: terapie anti spread", confronto di idee tra addetti ai lavori organizzato stamattina da Confagricoltura e moderato dal presidente del Gambero Rosso, Paolo Cuccia. "I dati 2011 - aveva attaccato all'apertura dei lavori il presidente di Confagri Mario Guidi - sono eloquenti: il vino italiano all'estero fa oltre 4 miliardi di euro di fatturato (+12,3% in valore e +9,1% in volumi), ma il prezzo medio a litro è tuttavia ancora basso: 1,80 euro rispetto ai 4,60, della Francia" (anche se sul punto, il direttore generale di Assoenologi, Giuseppe Martelli, anche lui nel panel del workshop, ha fatto osservare che le statistiche sono

influenzate dall'alto prezzo degli Champagne). In ogni caso, nella classifica mondiale dei vini di fascia alta, nonostante le eccellenze di molte produzioni, i vini italiani non compaiono. "La forbice tra qualità e prezzi spuntati si allarga per le produzioni di livello - ha rilevato Guidi - con gli acquirenti stranieri che sono confusi dalla presenza di vini comuni venduti a prezzi elevati, mentre si trovano sugli scaffali delle Docg a poco più di 1 euro". E pur mantenendo salda la leadership sull'export mondiale con il 22% delle quote e 24 milioni di ettolitri venduti, l'Italia commercializza ancora molto vino sfuso a prezzi bassi: la media è di 0,31 euro al litro, che sale a 1,45 per il vino comune esportato in botti-

glia; a 2,21 per l'Igt e a 3,59 per Doc e Docg. Quale la terapia per evitare che questo differenziale (spread) si allarghi? "Occorre un Sistema Paese che accompagni adeguatamente le iniziative commerciali delle nostre aziende. Ed è necessario - ha concluso Guidi - favorire la partecipazione delle imprese, anche quelle meno strutturate, per rafforzare l'immagine e la percezione del vino italiano nel mondo".

Questo non vuol dire - hanno ricordato Martelli e Guidi - che bisogna rifare l'Ice così come l'abbiamo conosciuta. L'intervento pubblico nel vino italiano deve essere minimo, mentre serve una capacità di regia che finora non s'è vista.

VINITALY.2 VINO&GENETICA Le ricerche di Rita Vignani dell'Università di Siena, presentate stamattina confermano che il test genetico può rivoluzionare la certificazione. E quindi...

Il Dna funziona (e fa paura)

di Loredana Sottile

Basta un test genetico e si scopre che la Vernaccia di San Gimignano è vera vernaccia, ha una struttura genetica molto simile a quella del Fiano di Avellino ed è conforme al disciplinare. Lo dicono le analisi del Dna (sia del vitigno sia del vino) effettuate dal Serge-genomics (lo spin-off dell'Università di Siena guidato da Rita Vignani, foto) e presentate stamattina al Vinality. Lo studio, di cui Tre Bicchieri aveva già dato un'anticipazione lo scorso 25 ottobre, era iniziato nel 2010 per creare una banca dati del Dna su nove aziende del Consorzio (Il Palagio, Panizzi, Pietrafitta, S. Quirico, fattoria Abbazia Monte Oliveto, Villacastelli, Campochiarenti, Castelli e Vagnoni) e su quattro tipologie differenti di Vernaccia, nessuna prodotta in purezza. "I blend risultano tutti conformi a quel-

li ammessi - spiega Vignani a Tre Bicchieri - e soprattutto è stato possibile escludere la presenza dei vitigni esplicitamente vietati dal disciplinare (moscato bianco, malvasia bianca di candia, malvasia di candia aromatica, traminer aromatico, muller thurgau, malvasia istriana; incrocio bruni 54; n.d.r.)". Così anche l'Italia ha il suo primo esempio concreto di tracciabilità molecolare applicata a un prodotto famoso in tutto il mondo. Bisogna, però, ricordare che il progetto, italianissimo è stato finanziato dal Ttb, l'agenzia doganale del vino negli Stati Uniti che vorrebbe arrivare all'indicazione in etichetta "Dna traced". "Se i produttori italiani ci credessero - conclude Vignani - potrebbero adottare nell'ambito delle certificazioni queste metodologie genetiche, fare dichiarazioni trasparenti sulle componenti varietali e chiedere al laboratorio di produrre l'evidenza molecolare delle loro dichiarazioni."



Nomacorc presenta Select Series, la nuova gamma di tappi coestrusi 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:

500.000.000

di chiusure eco-responsabili.

Guala Closures Group, leader mondiale nella produzione di chiusure a vite in alluminio per il vino, è impegnato in una strategia di eccellenza e innovazione eco-responsabile. Ha messo a punto il primo label eco-responsabile del settore.

Nel 2012, Guala Closures Group compenserà le emissioni di CO₂ generate dalla produzione di 500 milioni di chiusure in alluminio per vino*.



Label di qualità
eco-responsabile
e controllata

- Qualità e sicurezza
- Ottimizzazione dei consumi energetici
- Compensazione del 100% delle proprie emissioni di CO₂**
- Controllato da un ente certificatore indipendente



Guala Closures Group

*chiusure Divinum®, Wak® e Roll On Te® prodotte in Italia, Australia e Nuova Zelanda.

Per informazioni: info@gualaclosures.com - www.gualaclosures.com