

vinid'Italia
2012



Da 25 anni
vi aiutiamo a scegliere.

2.350 produttori. 20.000 vini. 375 tre bicchieri

Anno 3 n. 20 venerdì 3/02/2012 Primo quarto

**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

**COSTO
DEL LAVORO**

+2,3%

**AMMORT.
MACCHINARI**

+25%

**GASOLIO
& ENERGIA**

+120%

CONCIMI

+18%

FITOFARMACI

+2%

**PRODUZIONE
(imbottigliamento)**

+10%

ESCLUSIVO CONTI CHE NON TORNANO

Una raffica di aumenti rischia di far saltare l'equilibrio di bilancio di migliaia di aziende vitivinicole in una fase difficile per i consumi. Che fare? Non aumentare troppo il prezzo della bottiglia. Anche guadagnandoci meno.

VINO, MA QUANTO MI COSTI

Idea dell'UIV, la distribuzione riduca i suoi margini

Bianco & Rosso

la VIGNETTA

di Gianluca Atzeni

Cinquanta ore di black out elettrico e un'intera annata (il 2007) di Brunello di Montalcino, uno dei flagship wine dell'enologia nazionale che rischia di andare in malora. E proprio alla vigilia dell'evento dell'anno, il celebre Benvenuto Brunello che scandisce il calendario enologico di questo distretto toscano. I produttori (e con loro tutti i rappresentanti degli enti locali con il presidente della Provincia di Siena, Simone Bezzini e il presidente della Regione, Enrico Rossi in testa) sono infuriati con l'Enel.



Infatti, il blocco dell'energia elettrica ha

interrotto la catena dell'imbottigliamento. Con danni gravissimi soprattutto per i piccoli e medi produttori che, a differenza dei grandi, non dispongono di gruppi elettrogeni di continuità. Passata l'emergenza, i danni saranno contabilizzati (al centesimo, dice un produttore a Tre Bicchieri) in una possibile causa per risarcimento danni a carico dell'Enel. L'azienda elettrica farà bene trovare valide giustificazioni. (g.cors.)



Per gentile concessione di Movimento Turismo del Vino Friuli. Ideatore del concorso Spirito di Vino. (www.cantineaperte.info)

Energia, concimi, imbottigliamento, manodopera, burocrazia. L'elenco dei costi di produzione per un'azienda vitivinicola è come una lunga scalinata. E da quest'anno i gradini sono sempre più alti. Quelle più grandi riescono a percorrerla; quelle piccole rischiano di non riuscire ad arrivare in cima e, in certi casi, di dover scegliere la strada dell'abbandono del vigneto. Secondo uno studio realizzato da Cia per Tre Bicchieri, l'Italia del vino esce da due anni di forti aumenti dei costi che hanno messo in difficoltà il settore. La voce che è cresciuta di più (come si vede dal grafico sopra il titolo) è il gasolio agricolo, il cui prezzo è più che raddoppiato in due anni, passando da 0,49 centesimi a 1,13 euro. A queste voci va aggiunta l'Imu sui fabbricati rurali, che vale circa un miliardo di euro. Poi c'è la voce costo del lavoro che, dai dati aggregati sembra essere poco significativa (+2,3%), ma che pesa di

Segue a pag. 2 >>>

laGIORNATA



**Lavorare
nel vino**

a pag.

2

• La rubrica di ricerca del personale di WineJob.



**Venturini.
Si cambia?**

a pag.

3

• L'azienda di Reggio Emilia vende o cerca soci.

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**

winefit
Quality wine dispenser

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



Le occasioni della settimana a cura di Selecta - Wine Job. Per saperne di più telefonare a 055/2302320.
www.selectaonline.it
www.winejob.it



RESP. MARKETING A SIENA (13104 GR)

Importante azienda vitivinicola toscana che opera in tutto il mondo ricerca

Responsabile marketing

Job Description: analizzare mercati e concorrenti, ontrollare e collaborare con le altre funzioni allo sviluppo del portafoglio prodotti. Dovrà collaborare all'organizzazione degli eventi.

Si richiede: laurea; conoscenze di marketing maturate in aziende vitivinicole; buona conoscenza della lingua inglese.

Sede: Provincia di Siena

EXPORT MANAGER A SIENA (12109 GR)

Una delle più prestigiose aziende vitivinicole del Chianti Classico, ricerca

Export Manager

Job Description: risponde al direttore commerciale, si occupa di gestire i mercati esteri e di curare i rapporti con i clienti.

Si richiede: Consolidata esperienza in ruoli analoghi nel settore del vino, spiccate doti relazionali e gestionali, buona conoscenza dell'inglese e preferibilmente del tedesco.

Sede: Provincia di Siena

EUROPE EXPORT MANAGER (12122GR)

Famosa Azienda vitivinicola ricerca

Europe Export Manager

Job Description: gestire i mercati dell' Europa Centrale, Paesi Balcanici e bacino Mediterraneo. in accordo con il direttore vendite Europa, pianificare e coordinare la forza vendita, curare i rapporti con distributori e clienti.

Si richiede: esperienza in ruoli analoghi nel settore del vino conoscenza inglese e francese.
Sede: Provincia di Siena

VINO, MA QUANTO MI COSTI

Continua da pag. 1 >>>

più sui bilanci delle aziende più piccole (meno di 5 ettari) e molto meno per le più grandi (più di 100 ha). Ma ecco come reagiscono i principali attori del mercato di fronte a questa escalation. "Se quest'anno c'è meno vino in circolazione - osserva la presidente di Cevico, Ruenza Santandrea (6.700 ettari, un milione di ettolitri) - è dovuto certamente a una vendemmia in calo, ma anche al fatto che a molti non conviene più investire nel vino, proprio perché i ricavi non coprono questi costi. E se per anni abbiamo venduto le uve sotto costo, ora che la remunerazione è tornata ai giusti livelli dobbiamo recuperare terreno sulla distribuzione, altrimenti

si chiude". Lucio Mastroberardino, presidente dell'Unione italiana vini, non esita a definire questo trend crescente dei costi un "flagello per le migliaia di aziende vitivinicole", a cui si sommano le inefficienze croniche del sistema Italia, a cominciare dalla logistica. "Non è accettabile - spiega Mastroberardino - che per spedire una bottiglia di vino da Avellino a Verona io spenda 35 centesimi, mentre per spedirla da Verona a Berlino ne spendo solo 5". Non solo: "Troppe merci viaggiano su gomma; le assicurazioni sui mezzi di trasporto sono lievitare del 20% in un anno. Il risultato è che si è invertito il rapporto tra costo della produzione e quello della distribuzione, che ormai incide sui bilanci per più del 50%". Come a dire che sul prezzo finale della bottiglia

la voce "costo del prodotto" è inferiore alle altre voci (packaging, distribuzione, logistica, comunicazione, etc.). La soluzione, sia per Mastroberardino che per Santandrea è semplice e delicata allo stesso tempo: tutta la distribuzione deve ridurre rispetto al passato i propri margini di guadagno e anche il consumatore dovrà rendersi conto che non sarà più possibile acquistare un litro di vino a meno di 1,5 euro. Lo sa bene Mauro De Angelis, presidente del Consorzio del Frascati (1.200 ettari e 30 associati) e titolare della Principe Pallavicini (500mila bottiglie): "Non possiamo più permetterci, come accaduto fino a poco tempo fa, di proporre una bottiglia a un euro. Oggi un Frascati deve stare sul mercato a tra 2,5 e 3,5 euro: una forbice di prezzo che dà

al viticoltore un margine per poter reinvestire. Del resto, oggi gestire un vigneto in maniera dignitosa, puntando alla qualità delle uve, costa circa 5mila euro per ettaro (ndr: mille solo per i concimi). Ed ora che le giacenze sono azzerate e la vendemmia è in calo, abbiamo l'occasione di riposizionare il prodotto a prezzi più alti. Solo così si darà un futuro a tutta la Doc". Che dire poi della burocrazia? "Invece che semplificare, le recenti norme, a partire da quelle sulla sicurezza sul lavoro, ci stanno complicando tutto", denuncia il presidente del Consorzio Etna Doc, Giuseppe Mannino, secondo cui "le piccole aziende dovrebbero unirsi in cooperative per risparmiare". Ultimo nodo: i costi della certificazione. Tre Bicchieri ne parlerà lunedì prossimo.

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



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

DEGUSTAZIONI/COMMISSIONI AL VIA ANCHE IN PUGLIA E SICILIA

■ La difficile partita delle commissioni degustazione sembra essersi avviata a felice conclusione dopo un avvio "difficile e tribolato" (il giudizio è del presidente dell'Uiv, Mastroberardino). In Puglia tutte le commissioni si sono insediate presso le Camere di Commercio locali che fungono da enti di certificazione. Fine delle incomprensioni con la Regione: l'assessore all'agricoltura, Dario Stefano, ha fatto sapere a Tre Bicchieri di essere, alla fine, soddisfatto e di non voler polemizzare con il sistema camerale. Buone notizie anche dalla Sicilia dove l'Istituto regionale della vite e del vino, incaricato della certificazione, ha comunicato ieri che anche nell'Isola le commissioni sono operative.

RICONVERSIONE/ LA TOSCANA AUMENTA I CONTRIBUTI (+30%)

■ Buone notizie per i viticoltori toscani che intendono ristrutturare o riconvertire i vigneti. La Regione Toscana ha deciso di prorogare al 29 febbraio la data di scadenza per le domande e ha aumentato l'importo massimo del contributo ad ettaro, che passa a 12.350 euro, invece che 9.500 come in passato. Lo ha annunciato l'assessore all'Agricoltura, Gianni Salvadori. La proroga è contenuta in un decreto (n. 14 del 25 gennaio 2012) del direttore di Artea, l'agenzia regionale della Toscana per i pagamenti in agricoltura, e riguarda la misura della ristrutturazione e riconversione dei vigneti contenuta nel Piano nazionale di sostegno per l'annualità 2011-2012. (g.a.)



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



ESCLUSIVO VINO&MERCATO La storica azienda emiliana del Lambrusco spumante (che piaceva a Schumacher) fondata da Carlo Venturini a un passaggio cruciale. Ecco come andrà a finire.

Venturini vende o cerca soci?



Una fiammante Ferrari spider 458. Ovviamente rossa. Com'è rosso il Rubino del Cerro, il Lambrusco spumante che piaceva a Schumacher e che quando stava a Maranello se lo faceva recapitare direttamente dall'azienda agricola Venturini Baldini di Quattro Castella (Reggio Emilia), famosa appunto per le sue bolicine e che, a ottobre, ha ospitato nella sua splendida villa settecentesca la presentazione alla stampa internazionale dell'ultimo gioiello del Cavallino Rampante. Allora nessuno avrebbe immaginato che di lì a poco l'azienda della famiglia Venturini (acquistata nel lontano 1975 da

Carlo Venturini, grande industriale della stampa e del direct mailing con la Selecta), che oggi produce 130mila bottiglie con un fatturato di appena un milione di euro, sarebbe entrata nel mercato dell'M&A, dalla parte del venditore non dell'acquirente. "Cerchiamo un socio" dice a Tre Bicchieri Donata Venturini (foto), una dei quattro figli di Carlo, che si occupa con i fratelli Carlo Alberti e Gian Emilio della gestione dell'azienda (150 ettari, 35 vitati, e quel pezzo pregiato che è la villa settecentesca Manodori nel cuore della tenuta, location suggestiva utilizzata per eventi come la presentazione della Fer-

rari). "Ci stiamo guardando attorno" aggiunge Gian Emilio, responsabile della parte agricola. Ma, secondo quanto risulta a Tre Bicchieri, i Venturini, di fronte ad una offerta interessante, sono anche pronti a farsi da parte. La cifra che circola tra i mediatori della zona si aggira sui 14 milioni che valorizza soprattutto il patrimonio immobiliare (a partire dalla villa) rispetto alla parte industriale (le 130mila bottiglie). Come sono lontani i tempi del successo del Rubino del Cerro, lo spumante "inventato" dal vecchio enologo di famiglia, Franco Maria Restani. (g.cors.)

Tutto il mondo del Gambero Rosso su iPhone e iPad

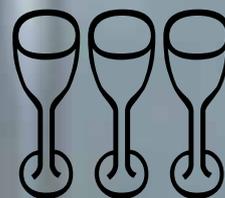
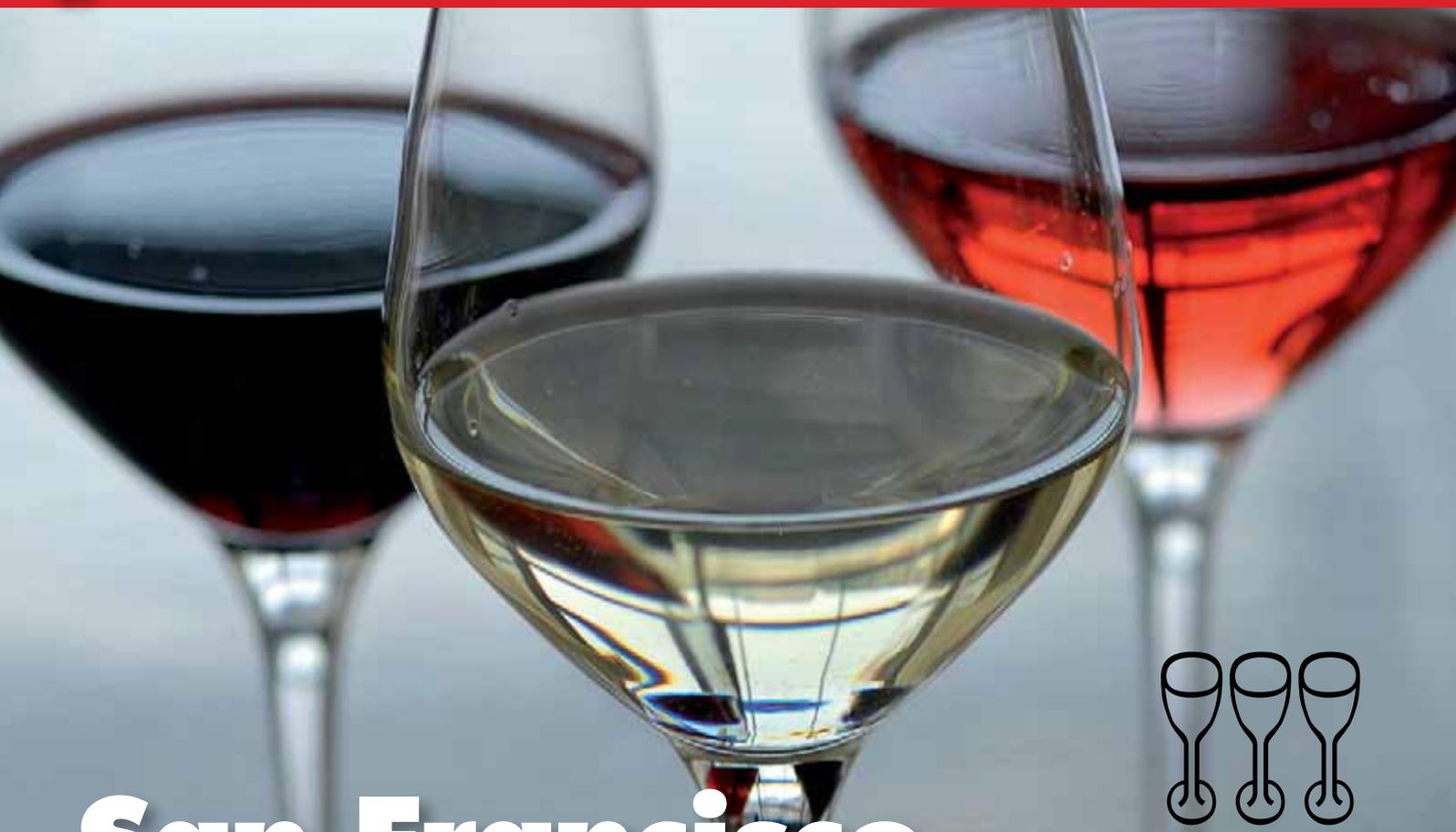
Available on the App Store

2012

GAMBERO ROSSO®

SAVE THE DATE

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

Official Logistic Partner

