

2022 DI CONSOLIDAMENTO
PER IL RE DELLA
VALPOLICELLA. NELL'ANNO,
IL MERCATO INTERNO È
RISULTATO IN CRESCITA.
DI CONTRO, L'ESTERO HA
RIPORTATO UN ANDAMENTO
A DUE VELOCITÀ.

AMARONE: GIÙ IL VOLUME SALE IL VALORE

di *Alessandra Piubello*

Il re della Valpolicella, pur in una fase di mercato non particolarmente favorevole per i vini rossi, 'tiene' bene e chiude il 2022 con un +4 % a valore e un -7,2% a volume. "Il 2021 è stato un anno eccezionale per le vendite, con una performance del +24%, mentre il 2022 è servito per consolidare la crescita", spiega **Christian Marchesini**, presidente del **Consorzio per la tutela dei vini Valpolicella**, al suo terzo mandato. "Lo testimoniano anche gli imbottigliamenti, che registrano un +12% rispetto al pre-Covid (2019) per un'annata commerciale che è stata comunque la seconda migliore del decennio, con oltre 17 milioni di bottiglie vendute". Il sistema Valpolicella si basa su 8.600 ettari di vigneto, dei quali oltre tremila fra biologico e produzione integrata, con oltre 2.400 aziende tra viticoltori, vinificatori e imbottigliatori in 19 comuni.

GIRO D'AFFARI, MERCATI E IL DOSSIER UNESCO

Il giro d'affari dell'Amarone supera i 300 milioni di euro, mentre la redditività media a ettaro oscilla tra i 22 e i 26mila euro. L'Horeca è il principale canale di sbocco (46%), seguito da Gdo (42%), vendita diretta (8%) e online (4 per cento). Il mercato interno, che incide per il 39% sulle vendite totali, è più positivo rispetto all'export sia per volume (+1,5%) sia per valore (7,4 per

I principali produttori di Amarone per volumi

	ETTOLITRI 2021	FATTURATO 2022 IN MLN EURO
Cantine di Verona - Valpantena Wines*	16.044	65
Cadis 1898	9.547	144
Casa Sartori 1858	8.707	49
Cantina di Negrar	7.602	45
Masi Agricola	7.200	75

* Valpantena Wines è la commerciale dedicata all'export di Cantine di Verona
Fonte: Consorzio per la tutela dei vini Valpolicella, dati a volume 2021 (ultimi disponibili)

cento). "Un aumento legato soprattutto al recupero dei consumi fuori casa e presso la ristorazione - continua Marchesini - ma anche alla crescita d'immagine del rosso iconico veronese nel Bel Paese". L'estero ha invece registrato un -13%, a fronte di una crescita valoriale dell'1,8 per cento. Primo posto per gli Usa (+24%), seguiti da Canada (+16%) e Svizzera (+2 per cento). Primo consorzio ad aver istituito un Gruppo Giovani (negli ultimi 10 anni le imprese under 40 sono aumentate quasi del 100%), con l'intento di formare il futuro board, il prossimo obiettivo è il riconoscimento Unesco per la centenaria tradizione della messa a riposo delle uve.

I LEADER DI MERCATO

Cantine di Verona è il gruppo vitivinicolo cooperativo nato nel 2021 che comprende Cantina Valpantena, Cantina di Custoza, Cantina Colli Morenici e la commerciale Valpantena Wines dedicata all'export. Gli ettari vitati sono 1.500, la produzione è di circa 16 milioni di bottiglie - di cui 1 milione di Amarone - destinate al 64% all'export in 40 Paesi. Il principale canale di distribuzione è la Gdo (al 55%), seguita dalla vendita diretta in 10 punti vendita (44%) e infine dall'Horeca (1 per cento). Il fatturato del gruppo, di oltre 65 milioni, ha subito un -0,8% sul 2021. "L'Amarone - dichiara **Federico Zampicini**,



Dall'alto, Christian Marchesini, presidente del Consorzio per la tutela dei vini Valpolicella, e Federico Zampicini, direttore commerciale di Cantine di Verona



direttore commerciale - rappresenta per noi l'alta gamma dei nostri prodotti: un vino unico, ben riconosciuto e molto richiesto all'estero. È apprezzato per la sua morbidezza, la sua ecletticità a tavola, la sua muscolosa eleganza". Se la situazione è rosea ora, bisognerà capire come si evolverà nel futuro. "Per il 2023 - continua Zampicinini - ci sarà tensione sui prezzi, abbiamo visto aumentare lo sfuso sia dell'annata 2019 sia della 2020 di circa 3 euro al litro. Sarà fondamentale mantenere le quote di mercato, a fronte di aumenti dei listini anche del 20 per cento". "Cadis 1898 - spiega il direttore generale **Wolfgang Raifer** - è dall'inizio del 2023 il nuovo nome del gruppo che comprende Cantina di Soave, Cantina di Montecchia, Cantina di Illasi e Terre al Lago. Una scelta fatta per produrre con un singolo marchio riconducibile al territorio, rafforzando le diverse anime del gruppo". La realtà si compone di 6.500 ettari vitati, duemila soci, 44 milioni di bottiglie - di cui 1 milione di Amarone - e un fatturato di quasi 144 milioni di euro, con una crescita del 16% sul 2021. "Per quello che riguarda l'Amarone - continua Raifer - i nostri canali sono Gdo al 90% e Horeca al 10 per cento. L'export incide per il 40% con una diffusione in 32 Paesi. L'Amarone ha successo, attraendo vari mercati. Penso che debba andare comunicato



Da sinistra, Wolfgang Raifer, direttore generale di Cadis 1898, e Francesco De Alessi, direttore commerciale di Casa Sartori 1898

di più, oltre all'indubbia unicità del prodotto, la particolarità della zona di origine. Crediamo molto in questo prodotto, di grande appeal per le caratteristiche organolettiche, per le peculiarità legate alle varietà autoctone e all'appassimento, per la capacità di sfidare il tempo. Bisogna fare ricerca e investire per continuare il successo dell'Amarone. Resta, però, il fatto preoccupante che incrementi così importanti sul mercato non si sono mai visti, abbiamo dovuto aumentare i listini del 10% di media quest'anno".

Nel 2022 Sartori di Verona è confluita nel 'brand madre' **Casa Sartori 1898**, inserendo nel nome l'anno di nascita dell'azienda scaligera. Nel Cda, a fianco dei due amministratori delegati, quarta generazione della famiglia Sartori, Andrea e Luca, con una quota del 45%, siede dagli anni '90 la Cantina Colognola ai Colli (integrata dal 2008 in Collis Veneto Wine Group) con un 55 per cento. Casa Sartori 1858 esporta per il 64% in 70 Paesi. La produzione è di circa 14 milioni di bottiglie di cui circa un milione ad Amarone, con una distribuzione complessiva che vede la Gdo all'80%, l'Horeca al 17% e l'e-commerce al 3 per cento. "L'Amarone è in sana crescita sui prodotti a marchio e ben posizionati - afferma **Francesco De Alessi**, direttore commerciale - mentre è altamente sensibile sui prodotti Private Label, a cui è legato un ampio business. Nel periodo 2017-

2021 (quindi vendemmie 2014-2018) il prezzo medio dello sfuso era a circa 7,50 euro al litro, mentre nelle vendemmie 2019, 2020 e 2021 in particolare, abbiamo riscontrato una crescita che arriva a 11-11,50 euro al litro. Effetto che vedremo sugli scaffali a partire da questo inverno e in maniera più significativa nel 2024. Restiamo fiduciosi per il futuro, anche a fronte dei rincari fatti, considerando che l'Amarone resta un prodotto di forte appeal".

Quest'anno **Cantina di Negrar** festeggia i 90 anni dalla fondazione. La produzione si attesta sui 9,7 milioni di bottiglie, di cui 1,4 di Amarone. L'export è del 65% con una presenza in 60 Paesi. Il canale di distribuzione privilegiato è la Gdo con un 50%, seguito da Horeca al 35%, vendita diretta al 10%, e-commerce al 5 per cento. Il fatturato di circa 45 milioni è in crescita sul 2021 di circa il 3 per cento. "Abbiamo vigneti - racconta **Daniele Accordini**, enologo e direttore generale - in tutte le vallate della Valpolicella, che ci consentono di selezionare il prodotto migliore. Degli 850 ettari dei nostri 245 soci, 750 sono in Valpolicella. Per noi l'Amarone rappresenta la nostra storia, poiché siamo stati i primi a imbottigliarlo nel '39 ancor prima che nascesse la Doc ed è anche il nostro futuro. Stiamo vivendo un momento storico particolare, l'instabilità generale che viviamo crea impossibilità di programmazione. Abbiamo dovuto aumentare i listini fra l'8 e l'11% ma non arriviamo a coprire interamente i costi. La nostra è una denominazione complessa, che richiede tempi lunghi tra appassimento e affinamento minimo di due anni". Secondo Accordini va scoperto il territorio che in assoluto mette in appassimento la maggior parte delle uve (quasi il 50%), con la presenza di quasi un fruttuato per ogni azienda.

Masi Agricola è una case history italiana per storicità, visione, strategia e risultati. Fondata nel 1772 è stata la prima azienda vitivinicola a essere quotata in borsa nel 2015, ancor oggi fra le poche, con un azionariato saldamente in mano alla famiglia con il 73,5% dei fratelli Sandro, Bruno e Mario Boscaini. "È stata una scelta - commenta **Raffaele Boscaini**, direttore commerciale - maturata con l'intenzione di finanziare i nostri progetti, convinti che ci avrebbe dato stimoli per essere più propositivi e dinamici". Il 2022 si

è chiuso con ricavi in crescita del 13%, pari a 74,7 milioni. Attingendo da circa 1.500 ettari vitati, Masi esporta l'80% della propria produzione in circa 140 stati. Nel 2022 l'Italia performa un +20,8% rispetto alle Americhe con un +14% mentre il 'resto del mondo' arriva a +58 per cento. "L'Amarone ha iniziato a emergere grazie ai brand che gli hanno conferito valore negli anni '50-'60. L'Amarone Costasera è stato tra i primi a essere esportato, e l'assioma Masi=Amarone è riconosciuto in tutto il mondo: mio padre Sandro è Mister Amarone per tutti, ormai".



Dall'altro, Daniele Accordini, enologo e direttore generale di Cantina di Negrar, e Raffaele Boscaini, direttore commerciale di Masi Agricola