

Economia

Nel mirino Beretta finisce anche il vino dopo bollicine e Chianti, c'è il nebbiolo

Per il gruppo di Gardone 4 cantine e un braccio commerciale che esporta già il 35%

Tutto è cominciato a «Lo Sparviere», cantina franciacortina parte del patrimonio della famiglia da più generazioni, e oggi custodita con cura da una raffinata donna del vino, la signora Monique Poncelet, moglie di Ugo Gussalli Beretta.

Nel vino però c'è stata una decisa accelerazione soltanto negli ultimi dieci anni, più precisamente dal 2003. Pietro Beretta, mente strategica del progetto Agricole Gussalli Beretta, non ha voluto investire in un monoprodotto — si sarebbero potuti concentrare gli sforzi in Franciacorta — ma ha ritenuto ottimale, per la visione internazionale frutto dell'esperienza maturata nel business principale di famiglia, diversificare territorialmente nelle zone vinicole italiane di eccellenza.

Dalla Franciacorta quindi alla zona del Chianti Classico, all'Abruzzo, per avere anche un presidio di qualità dei vini del sud Italia, a Monforte d'Alba, patria del Barolo. Risultato: un ventaglio di vini D.O.C.G. italiani molto rappresentativo. Per capirne di più abbiamo incontrato Massimo Ferrari, amministratore unico di Vintrading, in occasione della degustazione annuale dei vini del gruppo riservata a stampa e clientela professionale, da due anni a questa parte allestita nel magnifico scenario della cantina Castello di Radda, nel cuore del

Le cantine Beretta				
Ettari vitati	20	30,50	26	5,2
Ettari vitabili	2	20	1,5	-
Ettolitri prodotti	900	1.300	2.000	200
Età media vigneti	15 anni	15 anni	15 anni	20 anni
Enologo	Francesco Polastri	Maurizio Castelli	Marina Orlandi	Piero Ballario
Anno di fondazione	1974	2003	1960	2013

d'Arco

Chianti Classico. Vintrading è diventa il braccio commerciale delle Agricole Gussalli Beretta sia in Italia, con un nutrito numero di agenti, che all'estero, con una presenza in più di 30 Paesi.

La società distribuisce in Italia, oltre alla produzione targata Agricole Gussalli Beretta, una selezione di produttori di alto profilo che spaziano dal Collio friulano all'Alsazia, passando per Austria ed Alto Adige ed arrivando sino in Campania. Un unico comune denominatore: eccellenze nei rispettivi

territori in coerenza di stile con le Agricole Gussalli Beretta. «Nel vino i Beretta giocano una bella sfida — ci tiene a precisare Massimo Ferrari — perché per normativa, caratteristiche ed approccio di mercato il mondo del vino, soprattutto negli USA, è molto lontano dal business di famiglia». Beretta è un marchio globale, ma non ancora nel vino, dove sta costruendo la propria storia con una qualità in costante crescita, sia in vigna che in cantina. I riconoscimenti non stanno tardando ad arrivare, visto che la

Guida Gambero Rosso nell'ultima edizione ha riconosciuto nuovamente i tre bicchieri a vini del gruppo: questa volta al Franciacorta D.O.C.G. Lo Sparviere Dosaggio Zero 2008 e al Chianti Classico Riserva D.O.C.G. Castello di Radda 2012. E il mercato, anche estero, comincia a premiare.

Le bottiglie esportate sono già oggi il 35% del totale. «Gli Stati Uniti sono per noi un mercato che stiamo approcciando in maniera strutturata solo recentemente — afferma Massimo Ferrari — e se teniamo conto che, ad esempio, ogni 100 bottiglie di Chianti Classico prodotte, secondo dati consorziali, ben 85 sono esportate (con gli USA storicamente al primo posto), è evidente come ci sia un potenziale di crescita importante». Si guarda anche alla Cina, un mercato nuovo ma già molto significativo per il gruppo, interessato quasi esclusivamente ai vini rossi. La sfida per le Agricole Gussalli Beretta è quindi quella di riuscire a fare sempre più gruppo, sviluppando sinergie industriali e commerciali tra le varie aziende, con l'obiettivo di fare vini che eccellano sui rispettivi territori: chardonnay in Franciacorta, sangiovese in Chianti, nebbiolo nelle Langhe e trebbiano e montepulciano in Abruzzo.

DAVIDE BONASSI
© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le aziende



● Vintrading è l'azienda di proprietà della famiglia Beretta nata per operare come società commerciale del gruppo «Agricole Gussalli Beretta», composto da Lo Sparviere (Franciacorta), Castello di Radda (Chianti Classico), Orlandi Contucci Ponno (Abruzzo) e Fortemasso (Langhe). In un anno le bottiglie commercializzate sono circa 650mila

L'analisi

La Toscana «seconda casa» dell'agroalimentare bresciano

di **GIUSEPPE PESCARIN**

Era stato Italo Folonari fin dal 1912 ad aprire con la sua famiglia la strada degli investimenti bresciani in Toscana acquisendo le cantine Ruffino, storico marchio del Chianti fin da quando il fiasco impagliato era ancora una specie di icona per il vino toscano, prima che i costi e la maggiore praticità affermassero la supremazia numerica, non estetica, della bottiglia bordolese. Negli anni la squadra bresciana è cresciuta: chi per passione, chi per investimento e chi per l'una e per l'altro ha fatto diventare la Toscana una specie di seconda casa dell'agroalimentare provinciale portando a sud dell'Appennino quelle capacità imprenditoriali che a Brescia avevano generato, in settori completamente diversi, le risorse per acquistare terreni ed aziende agricole e far loro creare valore. A Cinigiano, al confine con Montalcino nell'alta Maremma grossetana, Fabio Astori, che guida la Luxor di Carpenedolo, produce nella tenuta di sette ettari «Quercia sola» 13.000 bottiglie all'anno di Sangiovese Montecucco che a 300 metri di quota, sui Campi Grandi di Stercolati, viene ricavato da vitigni di Sangiovese Grosso, Cabernet Sauvignon, Merlot e Ciliegiole. Ogni cantina ha una sua storia: qualcuno ha comperato la tenuta e conservata com'era in origine, qualcuno l'ha sviluppata, qualcun altro l'ha creata ex novo, ma tutti i bresciani hanno portato anche in agricoltura l'innovazione e soprattutto la managerialità, così come fece Franco Ziliani in Franciacorta. Vittorio Moretti a Petra, vicino a Suvereto, ha scelto l'architetto Mario Botta per disegnare la bellissima Petra in cui il profilo della cantina riprende la trama geometrica della vigna che con i randi investimenti oggi non è più una serie di filari, ma un'impresa. Al punto che Francesca Moretti è stata affiancata dal professor Attilio Scienza, esperto di zonazione, ovvero lo studio del territorio, per fargli esprimere la migliore vocazione.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Ubi, due settimane per il recesso

Le richieste degli azionisti contrari alla Spa entro il 27

Gli azionisti di Ubi che sabato non hanno «concorso all'approvazione» della trasformazione in Spa, potranno esercitare il diritto di recesso entro il 27 ottobre 2015.

Ieri la delibera di trasformazione è infatti stata registrata al registro delle imprese di Bergamo: sono così scattati i 15 giorni entro i quali gli azionisti possono richiedere la liquidazione della loro partecipazione. Per potere fare richiesta



L'ad di Ubi Victor Massiah

non devono aver votato a favore della Spa durante l'assemblea. Contrari, astenuti o assenti possono invece spedire la «dichiarazione di recesso» con raccomandata con ricevuta di ritorno a Ubi Spa, Servizio Rapporti con i Soci, piazza Vittorio Veneto 8 - 24122 Bergamo. Il valore di liquidazione è stato fissato a 7,288 euro ad azione. Sabato, al termine dell'assemblea, l'ad Victor Massiah aveva detto di aspettarsi poche ri-

chieste, giudicando il recesso una «scommessa rischiosa». Ubi ha comunque fissato un tetto per il pagamento delle eventuali richieste, circa 350 milioni di euro, così da non compromettere i parametri di patrimonializzazione dell'istituto. Complessivamente, il pagamento avverrà in ogni caso «entro 180 giorni dalla data della comunicazione del recesso».

Ieri intanto Ubi è stato il miglior titolo a piazza Affari: in una giornata fiacca (-0,75%), ha chiuso con un +1,49%, segno che i mercati hanno apprezzato la trasformazione in Spa. (r.g.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La vertenza

Creditori Stefana, tempo scaduto Verso il sì al piano di concordato

Alla mezzanotte di ieri è scaduto il termine concesso ai creditori chirografi della Stefana per accettare o respingere il piano concordatario avanzato dal commissario giudiziale che prevede un recupero del 23,6% del proprio credito. La percentuale di chi non ha accettato la proposta dovrebbe attestarsi attorno al 5% confermando le indicazioni emerse nel corso dell'udienza - assemblea di 20 giorni fa. Già oggi si potrebbe conoscere la data,

presumibilmente entro la fine dell'anno, per il passaggio successivo che prevede l'omologa della procedura concordataria. A quel punto subentrerà il liquidatore giudiziale che dovrà mettere in pratica quanto stabilito dal Tribunale e accettato dai creditori che, se nel frattempo non dovessero arrivare nuove proposte, avranno a disposizione i 53 milioni messi sul tavolo dalla cordata Esselunga - Gip. (r.g.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

FLUIDMEC

PASSIONE UNICA, SOLUZIONI INFINITE

Member of IT'S FLUIDMEC WORLD

www.fluidmecworld.com

OLEODINAMICA | PNEUMATICA | AUTOMAZIONE

Brescia | Coccaglio | Sarezzo | Gavardo | Isorella | Treviolo

Sede: Brescia - Via Gussalli, 4 - Tel. 030 2686511 - Fax 030 3581279

www.fluidmec.it

venerdì 16 Ottobre 2015

“Sistemi di Tenuta Trelleborg Sealing Solutions”

Trelleborg Sealing Solutions (TSS) Italia, sarà presente presso la Fluidmec, sede di Brescia, con l'evento Roadshow, “Sealing experts on Tour” **dalle ore 10:00 alle ore 15:00**.

I tecnici specializzati di TSS Italia saranno a disposizione per presentare le ultime innovazioni Trelleborg Sealing Solutions e offrire la propria consulenza tecnica.

Contestualmente verrà tenuto un **corso gratuito sui “SISTEMI DI TENUTA NELLE APPLICAZIONI OLEODINAMICHE E PNEUMATICHE”**

Iscrizione obbligatoria e info: Sig. Damonti tel. 030 2686511 - fax 030 3581279 - damonti@fluidmec.it