

Dalle coop ai privati:  
le 110 cantine  
che fanno il mercato

**Vino**

DI ANNA DI MARTINO

# Gruppi di famiglia con vigna Quel mix tra tradizione e innovazione

**Oltre il mercato** Prodotti secolari, bio-diversità, la bellezza delle tenute. Un patrimonio italiano  
Dai Lunelli a Mastroberardino, da Zenato a Tasca, da Ricasoli a Mazzei:  
le cantine delle dinastie sono la spina dorsale del sistema e vincono all'estero

DI ANNA DI MARTINO

I parametri economici e dimensionali non sono tutto. Il valore aggiunto del vino italiano sta nella sua millenaria storia, nei racconti dei vignaioli che lo producono, nella bellezza di un vigneto irripetibile altrove, nella diversità di eccellenti produzioni che sono diventate simbolo indiscusso del made in Italy nel mondo. Ne sanno qualcosa i produttori che vivono più negli aeroporti che a casa e con passione e tenacia portano i loro vini nelle piazze dei cinque continenti. Export manager di grandi aziende, ma anche figli di quelle famiglie del vino che possiedono e conducono in prima persona le loro aziende e rappresentano tuttora la preziosa spina dorsale del mercato vitivinicolo italiano. Chi sono?

## Strategie

Scorrendo la classifica al di sotto degli 80 milioni se ne incontrano tante. I **Lunelli**, per esempio, la famiglia trentina degli spumanti Ferrari che nel 2015 ha fatto incetta di premi oltre confine: da «famiglia del vino dell'anno» per il mercato tedesco a «produttore dell'anno» su quello inglese, a dimostrazione che comincia a farsi qualche crepa nel monopolio della Francia in fatto di bollicine. Fatturato 73 milioni, i conti dei cugini Lunelli comprendono per la prima volta i dati della controllata **Bisol**, boutique del Prosecco di cui Gianluca e Desiderio

Bisol, restano presidente ed enologo. «Con Bisol abbiamo puntato su un marchio di grande tradizione, coerente con il nostro — dice il presidente del gruppo Matteo Lunelli —. Oggi rappresentiamo la diversità delle bollicine italiane: Prosecco e metodo classico sono vini completamente diversi, come un Chianti e un Bordeaux: e Ferrari e Bisol sono e saranno marchi di riferimento nella loro categoria, rappresentando l'eccellenza del bere italiano».

## Family business

In Lombardia anche la famiglia Ziliani produce bollicine superbe firmate **Guido Berlucchi**, la cantina più grande in Franciacorta (40,3 milioni). E in Veneto la famiglia Boscaini ha creato, cresciuto e portato in Borsa nel giugno 2015 (nel segmento Aim) la **Masi agricola**, ambasciatrice dei vini veneti nel mondo (60,8 milioni): «Esperienza positiva per l'immagine e la reputazione che la nostra azienda ha ottenuto presso il trade nazionale e internazionale», commenta Alessandro Boscaini, figura di riferimento del mercato, che conduce l'azienda con i figli Alessandra e Raffaele.

Venete doc anche le famiglie **Zenato** (proprietaria dell'omonima cantina con vigneti nel Lugana e nella Valpolicella), **Moretti Polegato** (possiede **La Gioiosa** e **Villa Sandi**), **Bottega** (proprietà in Veneto e Toscana), **Carpenè** (145 anni di storia per la Carpenè Malvolti, prima a spumantizzare il Prosecco). In Emilia Romagna

in primo piano le famiglie **Chiarli** (leader nella produzione di Lambrusco) e **Cesari** (ambasciatrice nel mondo del Sangiovese di Romagna).

In Toscana la famiglia **Cecchi** (36,2 milioni): Cesare e Andrea, presidente e amministratore delegato dell'omonima casa toscana, rappresentano un caso non comune di azienda familiare che decide di affidare la gestione a un manager esterno. L'arrivo nel 2015 del direttore generale Leonardo Raspini (tra i più esperti professionisti del mercato) ha sancito il nuovo corso di un'impresa tra le più solide del mercato, oggi impegnata in una forte azione di riposizionamento verso l'alto del suo brand. Sempre in Toscana Filippo e Francesco Mazzei con la **Marchesi Mazzei** (12,1 milioni) e presenza anche in Sicilia, la famiglia Zingarelli (**Rocca delle Macie**, 22,5 milioni), Francesco Ricasoli (**Barone Ricasoli**, 15,8 milioni).

Anche la Sicilia regala esempi di famiglie legate anima e corpo alla loro azienda. Alcune di antica tradizione come i **Tasca d'Almerita** (17,3 milioni). Altre più giovani, come i **Rallo di Donnafugata** (15,2 milioni) e i **Planeta** (14,3 milioni). Tre gruppi familiari e tre importanti brand, che interpretano anche un modo nuovo di lavorare: non solo in concorrenza, ma anche uniti, per la crescita qualitativa del loro territorio. Si cambia isola, ma è lo stesso l'entusiasmo e l'impegno della

famiglia **Argiolas**, alla guida della più importante realtà vitivinicola della Sardegna (15,40 milioni). È un punto di riferimento in Campania l'impegno di **Piero Mastroberardino**, alla testa dell'omonima azienda (12,6 milioni). In Umbria la famiglia **Lungarotti** ha un posto di riguardo nella storia della viticoltura regionale e nelle Marche la famiglia **Bernetti**, proprietaria di **Umani Ronchi** (11,3 milioni), offre un esempio positivo di una conduzione aziendale in cui il figlio Michele ha affiancato il padre Massimo (presidente) assumendo le deleghe operative.

### Giovani in campo

Sono sempre più numerosi i giovani che scendono in pista accanto ai genitori, portando linfa nuova in azienda. Un caso emblematico è quello della cantina veneta **Pasqua** (vedi box); così come nell'azienda agricola **Falesco**, di Riccardo e Renzo Cotarella, la gestione è oggi in mano alle tre figlie-nipoti **Dominga, Enrica e Marta**, con risultati che parlano da soli, vista la brillante redditività aziendale. In genere il primo impegno dei figli è sul fronte commerciale e marketing. Così è, per esempio, per **Andrea Farinetti**, figlio di **Oscar**, impegnato in **Fontanafredda**; per **Alois Clemens Lageder**, figlio di **Alois Lageder** proprietario dell'omonima cantina altatesina; per **Marzia Varvaglione**, figlia di **Cosimo e Maria Teresa**, proprietari dell'omonima cantina pugliese.

È riservata alle famiglie una speciale graduatoria che raccoglie le proprietà viticole più importanti. Sul podio, come sempre, **Antinori, Zonin e Frescobaldi**. Segue **Banfi**, la maggiore azienda di Montalcino della famiglia italo americana **Mariani**. Quinta con più di 500 ettari la siciliana **Cusumano**, sesta la **Bertani Domains** della famiglia **Angelini** (farmaceutici) che scala due posizioni dopo l'acquisto della **Fazi Battaglia** con i suoi 120 ettari vitati. In questo salotto tra le vigne siede anche **Feudi San Gregorio** della famiglia **Capaldo**, che ha potenziato di 50 ettari la sua proprietà e ha appena aggiunto alle tenute che possiede al sud la **Villa Le Pavoniere** a **Bolgheri** (14 ettari). Ancora una marchio del vino che conta: è quello della famiglia **Allegrini** (**Corte Giara**) titolare di 206 ettari di vigneti tra Veneto e Toscana.



**Sicilia** I fratelli **Antonio e José Rallo** (**Donnafugata**)