

ULTIM'ORA
a pagina 10

innovation challenge
LUCIO MASTROBERARDINO

Tutti i premiati dell'Innovation Challenge "Lucio Mastroberardino" edizione 2022

Organo d'informazione dell'Unione Italiana Vini

IL CORRIERE VINICOLO

...dal 1928

ASSOCIAZIONE PER LA TUTELA GENERALE DELLE ATTIVITÀ DEL CICLO ECONOMICO DEL SETTORE VITIVINICOLO

EDITRICE UNIONE ITALIANA VINI Sede: 20123 Milano, via San Vittore al Teatro 3, tel. 02 72 22 281, fax 02 86 62 26
Abbonamento per l'Italia: 120,00 euro (Iva assolta).
Una copia 5,00 euro, arretrati 6,00 euro. Area internet: www.corrierevinicolo.com

Registrazione Tribunale di Milano n. 1132 del 10/02/1949 Tariffa R.O.C.: Poste italiane spa, spedizione in abbonamento postale D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) art. 1, comma 1, DCB Milano
Stampa: Sigraf, Treviglio (Bergamo) - Associato all'Uspi, Unione Stampa Periodica Italiana.

ECONOMIA CIRCOLARE

Il vino italiano è pronto?

FOCUS SU UNA DIMENSIONE COMPLESSA DELLA SOSTENIBILITÀ

Nel mondo del vino l'economia circolare sembra, al momento, declinata più su scelte pratiche e di corto raggio che non sulle reali caratteristiche di un sistema che è diverso nelle radici e non (solo) nei frutti. Per arrivare ad attuare una vera circolarità la scelta singola è quasi inutile, perché serve lavorare sulle relazioni con altre imprese al di là di appartenenze territoriali o di settore. È necessario, insomma, quel pensare in termini di "sistema" che non è proprio il punto forte del comparto vitivinicolo italiano

A PAGINA 2

Intervista alla professoressa Silvia Barbero del Politecnico di Torino
ENO-ECONOMIA CIRCOLARE: SI PUÒ. ECCO COME INIZIARE

a pag. **2**

In Piemonte un'interessante esperienza di economia circolare tutta al femminile
DAL VIGNETO ALLA CANTINA, AL MERCATO: A SCARTO ZERO

a pag. **6**

cantine sostenibili

IL MONDO DEL VINO PROTAGONISTA DEL 10° SALONE DELLA CSR
Sostenibilità per grandi e piccole imprese grazie alle "connessioni sostenibili"

a pagina 7



LA TERZA PAGINA DEL VINO

Un personaggio di straordinaria modernità

GIOVANNI SOMMARIVA, MICROSTORIA VINICOLA TRA MILANO E SAN COLOMBANO AL LAMBRO



A pagina 16

DOSSIER

ANALISI ESCLUSIVA DEI BILANCI DI 854 AZIENDE CON FATTURATI OLTRE 1 MILIONE DI EURO

Radiografia del vino italiano attraverso i numeri delle imprese



Nel triennio 2019-2021 crescono le imprese (+11,6%), la redditività (+7,17%) grazie agli investimenti (+13,7%) ma non aumenta il debito (-19,15%). Le piccole soffrono in fatturato ma migliorano in Ebitda, le grandi crescono sui mercati. Poi, andamenti diversi tra cooperative, aziende agricole e industriali, anche sulla base dei diversi territori. "L'Italia non è solo la terra di oltre 400 denominazioni - scrive Luca Castagnetti, autore dell'analisi - ma anche di numerose cantine con modelli organizzativi e strutturali diversi. Anche in questa varietà di modelli sta la ricchezza del settore vitivinicolo italiano". Infine un'originale classifica delle 19 Best performer con Ebitda >35%.



NOTIZIE DAL MONDO ICE

SVIZZERA, ANCHE NEL 2021 L'ITALIA SI CONFERMA PRIMO FORNITORE



Analisi del mercato tra import, export, consumi e canali distributivi. Le opportunità per le cantine tricolori

A pagina 8

SYNEROCAP™ SERIES

Noi siamo già nel futuro... E tu?

Passione, tecnologia, innovazione...

www.nortan.it

IL CAMPIONE DI IMPRESE ANALIZZATE

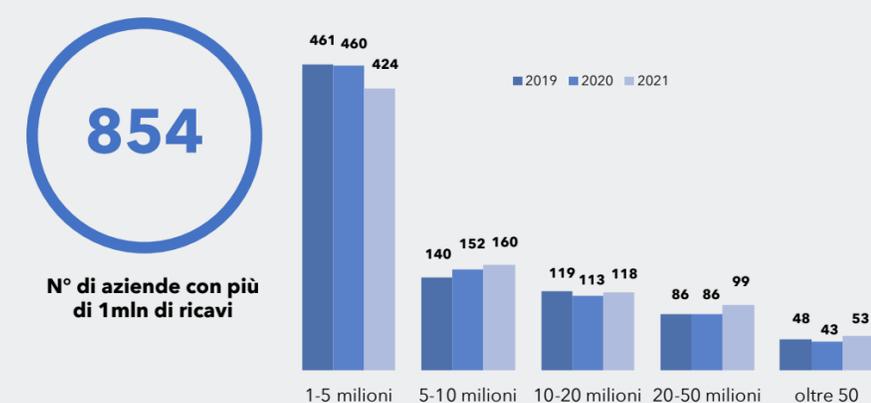
Le 854 imprese analizzate sono state suddivise in classi secondo diversi criteri tra loro incrociabili, come indicato nella Tabella. La classificazione per dimensione di fatturato ci permette di identificare ben 424 imprese con ricavi fino a 5 milioni e altre 160 fino a 10 milioni. Ben 584 Pmi che rappresentano solo il 16% delle vendite complessive, ma che offrono una ricchezza di modelli e una prospettiva originale di conoscenza. Accanto alle classificazioni dimensionali, per tipologia societaria, per settore di appartenenza è stato calcolato per ciascuna impresa l'indice "Immobilizzazioni materiali/totale attivo" e individuata la mediana nel valore 30%. Le imprese con indice sotto la mediana hanno minori asset immobilizzati (vigneti e cantine) e le abbiamo nominate "Asset Light" mentre le imprese con indice sopra la mediana hanno maggiori investimenti in vigneti e cantine e le abbiamo nominate "Asset Strong". Queste diverse classificazioni sono alla base di molte combinazioni di analisi che permettono di ottenere singoli cluster di interesse su cui sviluppare successive e più analitiche ricerche.

Classificazione delle aziende

Criterio dimensionale	Totale	Srl-Spa	Coop	Light*	Strong**	Agricole	Industriali
1-5 milioni	424	312	112	173	251	236	188
5-10 milioni	160	101	59	84	76	80	80
10-20 milioni	118	68	50	64	54	66	52
20-50 milioni	99	61	38	50	49	46	53
Oltre 50 milioni	53	39	14	41	12	18	35
Totale	854	581	273	412	442	446	408

*Light: indice immobilizzazioni materiali/attivo < 30%; **Strong indice > 30%

Numerosità aziende per classe fatturato



■ ■ ANALISI ESCLUSIVA SUI DATI DEI BILANCI DI 854 AZIENDE VITIVINICOLE DEL PAESE CON FATTURATI OLTRE 1 MILIONE DI EURO

Dall'analisi dei bilanci del triennio 2019-2021 emergono molti dati inaspettati e alcune conferme: +11,6% il numero di imprese, +7,17% la redditività grazie agli investimenti (+13,7%) che però non aumentano il debito (sceso del 19,15%). Le piccole soffrono in fatturato ma migliorano in Ebitda, le grandi crescono sui mercati. Poi, focus originale sulle aziende classificate in base all'indice "Immobilizzazioni materiali/totale attivo": rapporto inverso fatturato-Ebitda a seconda delle regioni. Infine, cosa succede nelle cooperative, le differenze tra aziende agricole e industriali, l'andamento dei diversi territori e le 19 Best performer con Ebitda >35%

Radiografia del vino italiano attraverso i numeri delle imprese

A cura di LUCA CASTAGNETTI - Partner Studio Impresa - Direttore Management DiVino



registroimprese

IL METODO DI LAVORO

La ricerca ha utilizzato i dati presenti nei bilanci del 2021 depositati presso il Registro delle Imprese alla data del 20 settembre 2022. A tale data risultavano depositati 916 bilanci di imprese del settore del vino con ricavi maggiori di 1 milione di euro. Per una corretta rappresentazione dei trend del triennio abbiamo utilizzato solo aziende di cui disponevamo dell'intera serie triennale dei bilanci riducendo il nostro campione a 854 cantine. Non sono stati inseriti nel campione i bilanci consolidati ma solo quelli delle singole società appartenenti a gruppi societari. Il database è stato collegato a una applicazione di business intelligence che permette l'estrazione immediata di informazioni incrociando una molteplicità di variabili. Questa facilità di analisi favorisce la formulazione di ipotesi di lavoro e la loro verifica sui dati e offre agli operatori del settore una preziosa fonte di informazioni per individuare aziende con cui confrontarsi o aziende da coinvolgere o acquisire nei propri piani di sviluppo: favorire il confronto con best practice, trovare nei numeri le chiavi del successo di imprese e territori, comprendere le dinamiche finanziarie che caratterizzano certe tipologie di imprese e/o di investimenti, trovare azienda da acquisire con caratteristiche specifiche di redditività. A titolo di esempio è possibile dare una risposta immediata alla domanda "quale caratteristiche hanno le aziende di un certo territorio e quale è il differenziale di indebitamento delle aziende Srl/Spa agricole della Toscana con ricavi da 20 a 50 milioni rispetto alle omologhe del Piemonte?" e sui risultati procedere con analisi successive suddividendo le aziende agricole dalle industriali o in base al numero dei loro dipendenti per arrivare poi ad individuare imprese o gruppi di imprese che abbiano caratteristiche "ottimali" a cui ispirarsi. Su tali imprese e gruppi di imprese si può concentrare l'attività di ricerca per individuare le "best practice" all'origine del loro successo.

Leggere i trend di sviluppo del sistema vitivinicolo italiano attraverso la lente dei bilanci aziendali è un esercizio certosino ma di estrema importanza. Perché rivela aspetti poco noti delle dinamiche economiche del sistema mettendo a nudo in maniera inequivocabile punti di debo-

lezza, ma anche di forza, evidenziando andamenti spesso sottaciuti o nascosti ma che nel lungo periodo possono irrompere con effetti, indesiderati, anche gravi. Nasce da queste considerazioni la decisione di dedicare questo dossier speciale alla ricerca "Cosa dicono i bilanci delle imprese del vino italiano" realizzata dal Centro Studi Management DiVino di

Studio Impresa e pubblicato in esclusiva sul Corriere Vinicolo, con cui avviamo da questo numero del giornale una collaborazione che ci permetterà di tornare annualmente sul tema così da seguire da vicino i trend evolutivi del settore attraverso una lente assolutamente particolare e originale. I risultati e le analisi che racconteremo nelle pagine seguenti scaturiscono

dallo studio di ben 854 fatturati di aziende vitivinicole del Paese con fatturati oltre 1 milioni di euro depositati presso il Registro delle imprese alla data di settembre, prendendo in esame il triennio 2019-2021, con un occhio analitico finalizzato a dare agli operatori strumenti per monitorare la loro competitività e intraprendere percorsi di crescita e miglioramento.

LA RICERCA

La ricerca ha un carattere unico nel suo genere per due ordini di motivi:

1.

IL CAMPIONE MOLTO AMPIO DI IMPRESE ANALIZZATE.

Se nelle precedenti edizioni della ricerca ci si era concentrati sulle imprese che presentavano ricavi superiori a 3 milioni di euro (circa 600 imprese), oggi con questa edizione è stato ampliato il campione a tutte le cantine italiane che hanno ricavi superiori a 1 milione di euro. Ne sono state analizzate 854. In questo modo si è voluto fornire a tutti gli operatori del settore, grandi e piccoli, la possibilità di conoscere le performance delle aziende con cui normalmente si confrontano sui mercati e, grazie a questa conoscenza, la possibilità di individuare percorsi di miglioramento della loro impresa.

2.

LE DIVERSE PROSPETTIVE DI ANALISI UTILIZZATE NELLA LETTURA DEI DATI: LA DIMENSIONE AZIENDALE, LA PRESENZA NEI DIVERSI TERRITORI, LE TIPOLOGIE DI SOCIETÀ, L'APPARTENENZA AL SETTORE AGRICOLO O INDUSTRIALE, L'INTENSITÀ DEGLI INVESTIMENTI AZIENDALI, ALCUNE DENOMINAZIONI.

Grazie a queste particolarità la ricerca ci restituisce un'immagine molto nitida e definita delle cantine italiane. Si è voluto evitare generalizzazioni che appiattiscono tutto su posizioni medie e che non permettono di cogliere il vero valore della nostra industria del vino: la sua enorme varietà! L'Italia non è solo la terra delle oltre 400 denominazioni ma anche di numerosissime cantine profondamente diverse tra loro e con modelli organizzativi e strutturali diversi. Anche in questa varietà di modelli sta la ricchezza del settore vitivinicolo italiano. Ad ogni operatore il compito di approfondire la propria identità anche attraverso lo studio di modelli vincenti nei quali può trovare utili spunti per il proprio successo.



Analisi dimensionale: la fatica dei piccoli, il successo dei grandi

PRINCIPALI RISULTATI DI CARATTERE GENERALE EMERSI DALL'ANALISI

Andamento generale

Il 2019 era l'anno prima della pandemia, il 2021 rappresenta la fine della fase più acuta del Covid. L'analisi del periodo ci permette di comprendere come il settore l'abbia saputo affrontare. Nel triennio le imprese del vino italiano sono cresciute dell'11,6% e hanno migliorato la loro redditività del 7,17%. Lo sviluppo dei ricavi è stato accompagnato da una costante attività di investimento (+13,7% sul 2019) che però non ha generato un aumento di indebitamento finanziario (diminuito del 19,15% sul 2019) in quanto il sistema reinveste nelle aziende i propri utili. In particolare:

RICAVI: le società del campione registrano ricavi per euro 12.698.750.424 con una crescita del 14,32% sul 2020 e dell'11,60% sul 2019. Il lieve calo di fatturato del 2% nel 2020 causato dal Covid è stato ampiamente superato.

REDDITIVITÀ: abbiamo scelto l'indicatore di redditività Ebitda (risultato prima delle imposte, degli oneri finanziari, degli ammortamenti e accantonamenti). È salito al 10,3% rispetto al 9,31% del 2020 e al 9,61% del 2019. Il miglioramento nel triennio è stato quindi del +7,17%.

IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI: le 854 imprese del campione hanno investito molto e nel 2021 presentano immobilizzazioni materiali (vigneti, cantine, impianti) pari a euro 7.902.561.803 con un aumento del 3,2% sul 2020 e del 13,7% sul 2019.

PFN - POSIZIONE FINANZIARIA NETTA: l'esposizione complessiva nei confronti del sistema finanziario scende nel 2021 a euro 1.572.095.327 con un miglioramento del 10,4% sul 2020 e del 19,15% sul 2019. Un risultato finanziario straordinario. La salute finanziaria di una società viene spesso calcolata in base al rapporto PFN/Ebitda e tale rapporto nel settore del vino non solo è ottimo ma migliora passando da 1,9 nel 2019 a 1,4 nel 2021. Questi dati testimoniano la buona situazione finanziaria e la capacità del settore di crescere autofinanziando la sua crescita.

PATRIMONIO NETTO: i mezzi propri delle società arrivano nel 2021 a euro 10.515.303.325 con un aumento del 6,64% sul 2020 e del 28,76% sul 2019. L'aumento è in linea con quanto visto nei punti precedenti: il sistema reinveste nella sua crescita. (Nota: i valori delle immobilizzazioni materiali e del patrimonio netto potrebbero essere stati influenzati dalla legge di rivalutazione che ha interessato i bilanci 2020).

La possibilità di un benchmark reale tra le imprese del settore

I dati generali offrono sicuramente degli indicatori utili a comprendere il settore nella sua dinamica complessiva ma non permettono al singolo operatore di trarre delle indicazioni utili a riformulare la propria strategia. Per operare un benchmark utile servono infatti dati di sintesi ritagliati su imprese con caratteristiche simili per dimensione, localizzazione, tipologia societaria e patrimoniale. La ricerca affronta questo livello di analisi aprendo uno spaccato sul mondo delle cantine italiane molto particolareggiato e non privo di sorprese e di conferme. L'elevato numero di imprese analizzate ci permette di avere e di pubblicare informazioni del settore che fino ad oggi non erano mai state così analitiche e circostanziate. Come curatore della ricerca rimane il rammarico di non poter ulteriormente allargare l'indagine alle numerose imprese individuali e società semplici che tanta parte hanno nel modo vitivinicolo ma che non sono tenute a pubblicare i loro bilanci.

Negli articoli che seguono vengono presi in esame alcuni aspetti specifici emersi dal nostro lavoro



Uno degli aspetti di maggior rilievo della ricerca è l'aver classificato le 854 società rilevate per dimensione sulla base dei loro ricavi. Per la prima volta sono state prese in esame anche le piccole e medie aziende. Le altre ricerche ben note agli operatori del settore limitano la loro indagine alle imprese di maggiori dimensioni. Nella presente ricerca possiamo trovare anche le piccole (da 1M a 5M), le medio-piccole (da 5M a 10M) e le medie (da 10M a 20M). Le grandi imprese sono invece suddivise in due fasce più ampie: le medio-grandi (da 20M a 50M) e le grandi (oltre 50M). Le piccole imprese faticano a stare sui mercati (vedi Tabella 1). Nel triennio diminuiscono dell'11,1% le loro vendite. Alla crisi commerciale del 2020 non è seguito un "rimbalzo" nel 2021 ma un ulteriore calo del 3,01%. In questa fascia le piccole cooperative hanno perso di più (-15,86% nel triennio) rispetto alle piccole Srl/Spa che hanno limitato la perdita di vendite a -9,23%. Il modello cooperativo patisce più delle altre imprese a bassi livelli di ricavi. Tutte le altre fasce sono invece in recupero sul 2020. Alcune di poco (+1,59% per la fascia da 10M a 20M) altre con fortissimi incrementi: +12,85% per la fascia da 20M a 50M e +26,17% per la fascia oltre i 50M. La crescita del 2021 è stata realizzata solo dalle imprese di maggiori dimensioni. È un trend chiaro e costante da alcuni anni che dovrebbe spingere gli operatori ad attuare strategie di aggregazione societarie e commerciali. Le piccole cantine sono il 50% delle imprese del settore. Esse realizzano solo il 16% delle vendite ma rappresentano la varietà e la diversità dei territori che è la vera unicità della produzione italiana nel mondo. Un ulteriore calo delle loro vendite nel 2022 potrebbe portare velocemente a situazioni diffuse di crisi aziendale come sembrerebbero indicare la riduzione complessiva dei loro dipendenti che nel triennio passano da 6.725 a 5.792 segnando un -13,9%. La redditività media calcolata come Ebitda (utile prima delle imposte, delle tasse, degli ammortamenti e accantonamenti) è stata nel 2021 del 10,30%. Nelle 5 fasce dimensionali le più piccole (ricavi < 5M) sono quelle con una redditività maggiore (Ebitda del 11,8%) (vedi Tabella 2). Queste piccole imprese hanno patito più delle maggiori nel 2020 ma hanno velocemente recuperato marginalità superando tutte le imprese di dimensioni maggiori. La fascia con meno redditività è la medio-grande (ricavi da 20 a 50M) con un ebitda del 9,15% nel 2021 e con un calo costante dal 2019 (-8,11% nel triennio). Le grandi imprese sono poco oltre la media generale con un 10,43%. La buona redditività delle piccole cantine è da ricercare non tanto in una efficienza produttiva o in una capacità di creazione di valore ma nella riduzione dei costi commerciali e marketing (fiere e viaggi) legati alla pandemia. Nelle piccole imprese i costi dei viaggi e delle fiere sono costi fissi importanti che incidono pesantemente su ricavi spesso non sufficienti a coprirli. Per questo il blocco forzato delle attività marketing commerciali causato dalla pandemia ha momentaneamente giovato ai loro conti economici ma ha anche creato un ulteriore divario con le imprese che hanno invece mantenuto un presidio alto sui mercati.

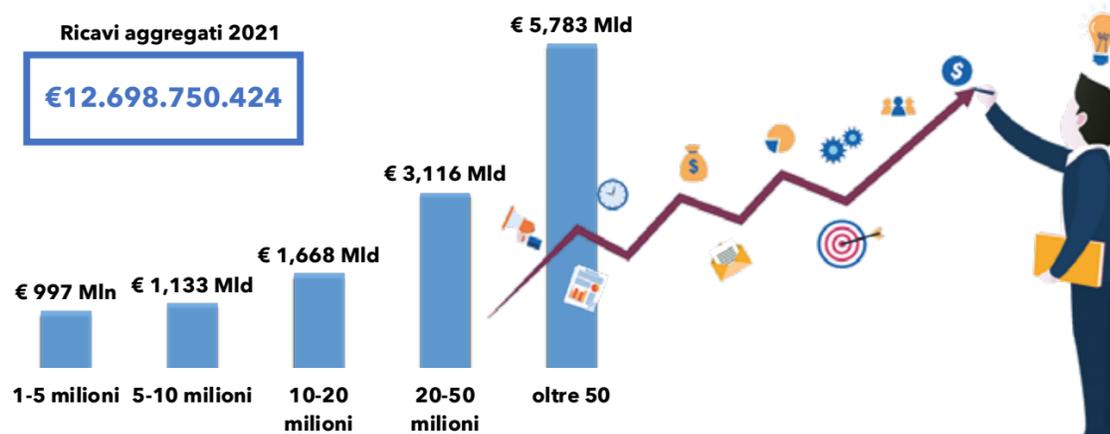
Tab. 1 - Ricavi per classi di fatturato

Classi di fatturato	2019	2020	2021	Δ % su 2020	Δ % su 2019
da 1M a 5M	1.121.631.675	1.028.387.687	997.091.179	-3,04%	-11,10%
da 5M a 10M	1.016.129.230	1.092.207.672	1.133.625.213	3,79%	11,56%
da 10M a 20M	1.693.775.425	1.641.994.890	1.668.032.859	1,59%	-1,52%
da 20M a 50M	2.712.476.708	2.761.682.084	3.116.466.136	12,85%	14,89%
oltre 50M	4.835.212.912	4.583.870.739	5.783.535.037	26,17%	19,61%
Totale	11.379.225.950	11.108.143.072	12.698.750.424	14,32%	11,60%

Tab. 2 - Redditività come Ebitda per classi di fatturato

Classi da fatturato	2019	2020	2021	Δ % su 2020	Δ % su 2019
da 1M a 5M	9,72%	8,60%	11,80%	37,14%	21,34%
da 5M a 10M	10,01%	8,31%	10,78%	29,75%	7,77%
da 10M a 20M	8,63%	7,14%	10,76%	50,72%	24,75%
da 20M a 50M	9,96%	9,64%	9,15%	-5,06%	-8,11%
oltre 50M	9,65%	10,28%	10,43%	1,47%	8,11%
Totale	9,61%	9,31%	10,30%	10,66%	7,17%

Ricavi aggregati per classi di fatturato





Tab. 3 - Il mondo delle cooperative

Totale	2019	2020	2021	Δ su 2020	Δ % 2020	Δ % 2019
Ricavi	3.830.044.026	3.842.905.378	4.222.666.829	379.761.451	9,88%	10,25%
Ebitda	214.100.833	194.272.594	219.784.874	25.512.280	13,13%	2,65%
Ebit	50.124.350	39.226.573	62.763.632	23.537.059	60,00%	25,22%
Ebitda %	5,59%	5,06%	5,20%	0,15%	2,96%	-6,89%
Ebit %	1,31%	1,02%	1,49%	0,47%	45,61%	13,57%

Il mondo delle cooperative: più vendite ma Ebitda stabile

In questi anni il mondo delle cantine sociali è in gran fermento. Importanti realtà cooperative sono diventate protagoniste sui mercati per la particolare capacità produttiva e per la penetrazione in alcuni canali distributivi ottenuta grazie a migliorate performance qualità/prezzo. Le vendite delle 273 cooperative analizzate sono aumentate nel triennio del 10,25% (vedi Tabella 3). Una buona crescita ma inferiore di quella delle imprese private (+12,28%).

La marginalità calcolata come Ebitda rimane stabile nel triennio con valori di poco superiori al 5%. Il differenziale con gli stessi valori delle imprese private, che era stabile nel passato, è in aumento: dai 6,06 punti nel 2019 ai 7,6 punti nel 2021. Il dato va però contestualizzato: le cantine sociali operano ristorni sui soci trasferendo loro il valore aggiunto creato nella trasformazione e vendita. Possiamo attribuire gran parte di questo differenziale al costo del venduto (uva) che, sommato ai ristorni, spesso è superiore a quanto le imprese private pagano sul mercato. La cooperazione nel mondo del vino trascina lo sviluppo e gli investimenti nei vigneti delle migliaia di agricoltori soci. Analizzando alcune cantine sociali abbiamo calcolato che circa l'80% della differenza di redditività con le imprese private è imputabile ai ristorni ai soci. In valore assoluto sono circa 200M di euro all'anno riversati sulle aziende agricole socie come maggior valore delle loro uve. Se sapientemente reinvestiti nei vigneti tali enormi somme possono garantire sempre migliori produzioni a servizio non solo della cooperazione ma di tutto il settore vinicolo nazionale.

Il meccanismo dei ristorni rende però le cooperative più dipendenti dal sistema finanziario. La PFN (posizione finanziaria netta) che misura il valore dei debiti di natura finanziaria è sensibilmente più alta rispetto alle imprese private. Il rapporto che si utilizza per verificare la situazione finanziaria di un'impresa (PFN/Ebitda) è di 3,82 nelle coop rispetto a 0,82 nelle private.

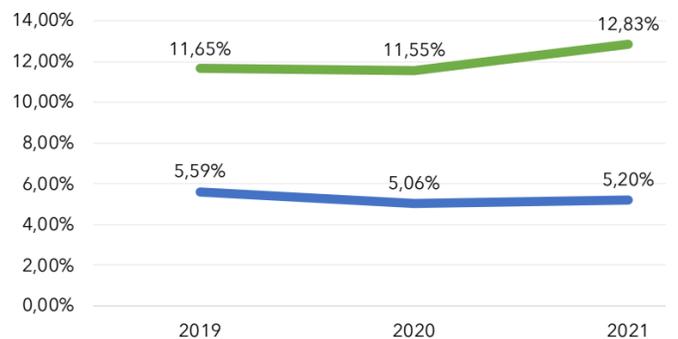
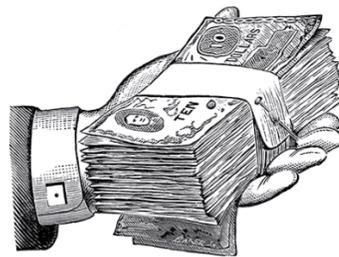
La distribuzione nazionale della cooperazione (vedi Tabella 4) è abbastanza omogenea in 7 regioni (intorno a 30 cantine sociali per regione) per poi essere diffusa in modo poco uniforme nelle altre regioni. Il peso delle cantine sociali sulle vendite per singola regione è però molto variabile: dal 59% della Sicilia e del Trentino al 9% della Toscana. Vedremo come questo dato è alla base di importanti differenze di modello aziendale e di risultati raggiunti tra le diverse regioni italiane.

Tab. 4 - Il mondo della cooperazione - Dettaglio regionale

Regione	n. Imprese	Ricavi 2021	Addetti	Media di addetti	Ebitda %	Ebitda per addetto	Fatturato per addetto
Veneto	29	€ 1.177.850.026	1098	38	3,88%	€ 41.659	€ 1.072.723
Emilia Romagna	32	€ 862.006.940	1435	45	5,06%	€ 30.378	€ 600.702
Trentino Alto Adige	29	€ 694.447.631	1001	35	5,66%	€ 39.284	€ 693.754
Sicilia	28	€ 318.478.473	670	24	4,83%	€ 22.968	€ 475.341
Abruzzo	29	€ 239.724.519	426	15	4,46%	€ 25.085	€ 562.734
Puglia	31	€ 220.388.375	658	21	5,59%	€ 18.733	€ 334.937
Piemonte	30	€ 216.370.102	492	16	8,13%	€ 35.737	€ 439.777
Toscana	13	€ 122.381.893	301	23	5,88%	€ 23.901	€ 406.584
Friuli Venezia Giulia	5	€ 109.261.830	161	32	6,41%	€ 43.500	€ 678.645
Sardegna	12	€ 70.800.568	250	21	11,33%	€ 32.082	€ 283.202
Marche	8	€ 55.967.890	199	25	6,37%	€ 17.906	€ 281.246
Lombardia	9	€ 53.334.881	227	25	7,87%	€ 18.483	€ 234.955
Campania	3	€ 27.020.347	105	35	6,92%	€ 17.804	€ 257.337
Lazio	3	€ 21.610.143	81	27	4,61%	€ 12.290	€ 266.792
Umbria	5	€ 12.085.148	68	14	9,84%	€ 17.480	€ 177.723
Molise	2	€ 9.318.181	13	7	3,24%	€ 23.205	€ 716.783
Basilicata	1	€ 5.448.491	18	18	6,09%	€ 18.443	€ 302.694
Liguria	2	€ 2.944.829	20	10	8,92%	€ 13.135	€ 147.241
Valle d'Aosta	1	€ 1.634.293	6	6	2,48%	€ 6.749	€ 272.382
Calabria	1	€ 1.592.269	3	3	11,11%	€ 58.946	€ 530.756
Totale	273	€ 4.222.666.829	7232	26	5,20%	€ 30.391	€ 583.886

% Ebitda Coop / Srl - Spa

COOP SRL - SPA



Imprese più "immobilizzate" e imprese più "leggere"

La ricerca si caratterizza per una prospettiva di analisi originale: è stato calcolato per ciascuna impresa l'indice "Immobilizzazioni materiali / totale attivo". Le imprese con indice sotto la mediana (30%) hanno in genere minori investimenti in vigneti e cantine (aziende più commerciali), mentre le imprese con indice sopra la mediana hanno maggiori investimenti in vigneti e cantine. Le prime sono state chiamate "Asset Light", le seconde "Asset Strong". Dalle due classi di aziende sono state escluse le cooperative in quanto hanno parte degli asset (i vigneti) direttamente nelle imprese dei loro soci. Questa particolare prospettiva di analisi fornisce nuove chiavi di lettura delle performance delle im-

prese del vino italiano. Vediamone alcune. Lo sviluppo del mercato è delle imprese Asset Light: +23,06% sul 2020 contro un -3,23% delle Asset Strong (vedi Tabella 5). Per una maggior comprensione di questo dato dobbiamo analizzare anche la marginalità (vedi Tabella 6). Le imprese Asset Strong hanno una marginalità media sensibilmente superiore alle Asset Light: un 15,42% rispetto a un 11,54%. Tale divario è in aumento in quanto le Strong hanno avuto un importante miglioramento (+27,19% di incremento del margine sul 2021) mentre le Light sono in leggero peggioramento (-2,03%).

Si profila quindi una polarizzazione del sistema delle aziende: aziende più commerciali e con minori margini contro aziende di filiera, più immobilizzate e

Tab. 5 - Ricavi: imprese Asset Light e Asset Strong a confronto

Imprese	2019	2020	2021	Δ su 2020	Δ su 2019
Light	4.787.417.296	4.345.041.167	5.647.156.725	23,06%	17,96%
Strong	2.761.764.628	2.920.196.527	2.828.926.870	-3,23%	2,43%

Tab. 6 - Ebitda: imprese Asset Light e Asset Strong a confronto

Imprese	2019	2020	2021	Δ su 2020	Δ su 2019
Light	10,24%	11,77%	11,54%	-2,03%	12,69%
Strong	14,08%	11,23%	15,42%	27,19%	9,48%

con maggiori margini. Strategie di breve periodo contro strategie di medio-lungo periodo. Aziende che puntano a prodotti a maggior valore aggiunto e prezzi più elevati contro aziende che producono per i canali che hanno segnato maggiori crescite nel 2020 e 2021: la grande distribuzione in primis. Rincorre i ricavi o i margini? Strategie di produttività o di valore? Volendo approfondire l'analisi introducendo il fattore territoriale emergono importanti ulteriori differenze. In Toscana l'Ebitda medio delle Asset Strong raggiunge il 29,23% contro un 15,70% delle Asset Light. Evidentemente in questo terri-

torio il modello di impresa con vigneti e cantine è vincente. Ci sono inoltre profonde differenze tra le imprese minori Strong, che registrano solo un 12,12%, e le grandi che superano il 41%. Completamente diversa la situazione nel Veneto dove le Asset Light registrano un Ebitda del 11,34% migliore delle Asset Strong che si ferma al 7,93%; alcune produzioni venete meglio si adattano a strutture più "commerciali" che hanno una maggior elasticità di crescita (necessaria per rincorrere i continui record di vendita del prosecco). In Lombardia le Asset Strong registrano un Ebitda del 18,65%: un buon risultato

figlio del metodo classico in Franciacorta. Volendo comprendere meglio queste dinamiche la ricerca permette anche di introdurre ulteriori variabili. Nel settore del vino italiano convivono due fondamentali gruppi di imprese: le imprese agricole e le imprese industriali/commerciali. Esse registrano spesso performance molto diverse tra loro. Ad esempio le Asset Strong lombarde hanno un Ebitda del 18,65% che si può scomporre in un 29% per le imprese agricole e in un 10,02% per le imprese industriali/commerciali. Approfondiamo queste ulteriori classificazioni.

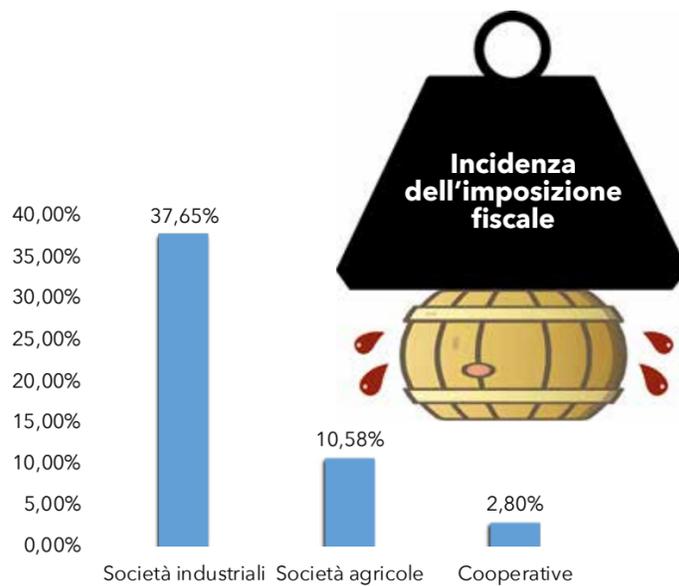




Il mondo agricolo e le imprese industriali: ricavi, addetti, tasse, Ebitda a confronto

Una azienda vinicola è considerata agricola quando vinifica uve ottenute in prevalenza dai vigneti in propria conduzione (proprietà o affitto) mentre è industriale quando gli acquisti di uva e vino sono prevalenti sulle proprie produzioni. In base a questa situazione oggettiva ogni impresa ha un codice Ateco specifico e un trattamento fiscale diversificato. Semplificando potremo dire che le "agricole" pagano le imposte sulla rendita catastale dei loro vigneti, le industriali sul reddito come "Ricavi-Costi". Ma non sono solo le differenze fiscali a giustificare le profonde differenze tra i due cluster. Subentrano altri fattori: le imprese agricole possono avere un maggior controllo sulla produzione dei vigneti sia in termini qualitativi e quantitativi. Per ottenere vini che si posizionano in settori "premium" o "fine" del mercato spesso si devono ridurre le quantità di uva operando sui vigneti nei mesi che precedono la vendemmia o attuare particolari accorgimenti legati a protocolli di sostenibilità. Tutto questo è facilitato sui vigneti condotti direttamente da coloro che poi ne vinificano le uve. Le imprese agricole hanno inoltre modelli organizzativi con molto lavoro manuale. Ulteriore elemento che spesso caratterizza le imprese agricole è la loro "storicità", elemento che nel tempo può aver generato imprese con prodotti straordinari (il vino è un business di lungo periodo). Gli effetti di queste specificità sono molto evi-

denti nei bilanci delle imprese del settore (vedi Tabella 7). Le agricole sono caratterizzate da un Ebitda molto elevato, il 24,75% contro il 10,38% delle industriali. Sono anche imprese "labour intensive": hanno pochi addetti più delle industriali pur facendo un quinto dei loro ricavi. I ricavi per addetto agricolo sono di euro 150.167 contro euro 752.935 degli addetti industriali. Dal punto di vista fiscale gli agricoli hanno una incidenza delle imposte sull'utile netto del 10,38% contro un 37,65% degli industriali (3,5 volte maggiore). Legate al mondo agricolo troviamo anche le cantine sociali che in tema di fiscalità registrano una incidenza ancora minore: il 2,8% sull'utile netto. Le imprese agricole hanno avuto un positivo riscontro nel mercato nel 2021: la crescita dei loro ricavi sul 2020 è stata del 23% mentre le industriali sono cresciute del 16%. La loro distribuzione territoriale è abbastanza uniforme con un picco in Toscana dove sono presenti 80 imprese su 223 totali e con un Ebitda medio del 30%. Le imprese agricole sono quindi best performer sia come vendite che come marginalità.



Tab. 7 - Analisi dei bilanci: imprese agricole e imprese industriali a confronto

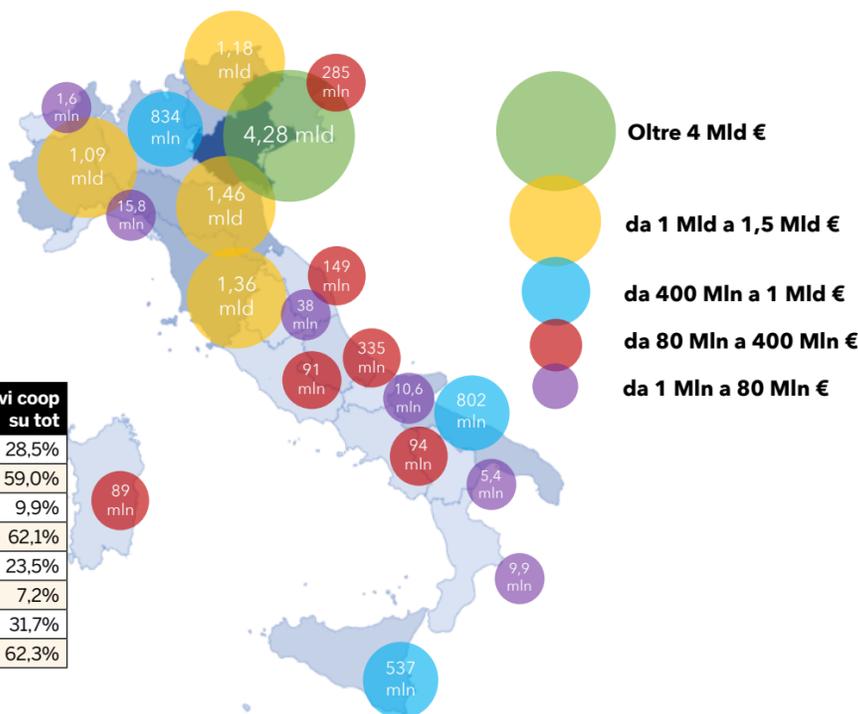
	n° Imprese*	Ricavi	Imposte	Utile netto	Ebitda%	n° Addetti	Ricavi per addetto	% Imposte su utile netto
Imprese agricole	223	1.430.000.000	21.143.112	199.792.451	24,75%	9.614	150.167	10,58%
Imprese industriali	354	7.022.354.000	116.527.745	309.481.341	10,38%	9.327	752.935	37,65%

*nel campione sono state escluse le cooperative

Tab. 8 - Distribuzione regionale ricavi aggregati - Dettaglio

Regione	Ricavi 2019	Ricavi 2020	Ricavi 2021	Δ su 2020	Ebitda %	Ricavi coop su tot
Veneto	3.811.958.483	3.628.643.972	4.283.846.190	18,06%	8,56%	28,5%
Emilia Romagna	1.270.762.492	1.376.016.950	1.461.610.854	6,22%	6,00%	59,0%
Toscana	1.235.713.437	1.152.728.362	1.367.578.133	18,64%	20,16%	9,9%
Trentino Alto Adige	1.118.478.427	1.066.740.937	1.188.250.068	11,39%	8,07%	62,1%
Piemonte	921.669.783	930.727.858	1.094.524.840	17,60%	13,60%	23,5%
Lombardia	740.616.907	728.400.510	834.516.791	14,57%	12,45%	7,2%
Puglia	695.503.426	716.535.777	802.575.222	12,01%	7,36%	31,7%
Sicilia	511.590.605	499.954.794	537.586.099	7,53%	8,13%	62,3%

Distribuzione regionale ricavi aggregati



Le diversità territoriali e i modelli regionali: Veneto al top per ricavi, Toscana per Ebitda

La distribuzione territoriale delle imprese del vino in Italia è molto varia e diversificata. Diversi sono i territori per clima, orografia e terreni e diverse sono le storie delle popolazioni che li hanno abitati nei secoli. Oggi in Italia ben 8 regioni hanno ricavi aggregati superiori a 0,5 miliardi di euro e una di queste, il Veneto, supera da sola i 4 miliardi di ricavi. L'andamento dei ricavi nel triennio non è stato uniforme. La Toscana e il Veneto hanno incrementato le loro vendite del 18,06% mentre l'Emilia Romagna si è fermata a un +6,22% e la Puglia a un +7,53%. Profondamente diverse anche le loro redditività: dal 20,16% della Toscana al 6% dell'Emilia Romagna. Le motivazioni del primato della Toscana sono da

ricercare nella particolare tipologia di imprese e di storia regionale (presenza importante di imprese private, agricole, storiche in un territorio particolarmente vocato alla viticoltura che ha lavorato sui processi di creazione di valore dei propri vini). Emilia Romagna, Trentino e Sicilia presentano minori redditività. Una causa è l'importante presenza della cooperazione che produce da sola circa il 60% dei ricavi regionali. La Sicilia si contraddistingue anche per modelli organizzativi con molto personale rispetto alle vendite: il fatturato medio per addetto è di euro 308.425 (solo la Toscana ha un valore minore con euro 235.992 e la media nazionale è di 483.852). Diverse le situazioni di Veneto e Puglia. Per il Veneto la bassa marginalità è da ricercare negli enormi volumi prodot-

ti che sono stati resi possibili dalla crescita delle superficie vitate, dalla presenza di piccole e grandi imprese trainate dal fenomeno "Prosecco" e dalla presenza di grandi cantine sociali che, pur pesando solo per il 28,5% dei ricavi regionali, a livello assoluto producono ricavi per euro 1.085.406.000. Questo forte dinamismo produttivo veneto è documentato anche dalla elevata produttività per addetto che raggiunge euro 828.773. Per la Puglia la bassa redditività può essere determinata dalla bassa presenza di imprese più immobilizzate (soli il 17% di imprese Asset Strong contro una media nazionale del 51%). Ricordiamo che la ricerca ha dimostrato che le imprese Asset Strong hanno maggior redditività. La buona redditività della Lombardia la si deve ricercare nelle

eccellenze della provincia di Brescia che, grazie al Franciacorta, spicca tra le provincie più redditive con una Ebitda del 36,10%. La presenza di particolari denominazioni trascina i risultati dei territori come per la provincia di Livorno che grazie al Bolgheri raggiunge un Ebitda medio del 57,43%: prima provincia in Italia per redditività. Il Piemonte, regione di grandi vini e di grande tradizione, è seconda per redditività con un ebitda medio del 13,60%. Anche in questa regione come nel Veneto le imprese Asset Light hanno una migliore redditività: 14,78% contro l'11,41% delle Asset Strong. Sicuramente per una conoscenza più approfondita delle imprese del vino piemontese sarebbero necessari i dati delle società semplici agricole, così diffuse in questo territorio.

Le imprese "Best performer": le 19 con Ebitda >35%

Nel variegato panorama delle imprese del vino italiano spiccano imprese che potremo definire "Best performer" per capacità di creare valore. La ricerca analizza in particolare gli aspetti della redditività intesa come Ebitda in quanto i suoi estensori sono particolarmente attenti alle strategie che possono migliorare il valore dei prodotti più che lo sviluppo dei loro ricavi. È noto infatti come il vino italiano debba migliorare non nella quantità, che già lo pone in testa tra i produttori mondiali, ma nel valore dove invece patisce il predominio dei vini francesi. Fare una classifica di questo genere significa spesso individuare imprese che hanno saputo sfruttare opportunità non replicabili in altri contesti. Ci sono però delle opportunità di crescita che dipendono dalle persone, dalla loro professionalità e capacità manageriali. Queste persone rendono eccellenti le loro imprese pur in territori meno "fortunati" e con storie più recenti. Grandi territori ma anche grandi persone. Abbiamo ritenuto che sia significativo selezionare solo le imprese con ricavi >5M e di queste abbiamo cercato quelle che avevano un Ebitda >35%. Sono solo 19! (Vedi Tabella 9)



Tab. 9 - Le "Best performer"

Azienda	Regione	Ebitda
Società Agricola C.I.T.A.I. (Tenuta San Guido)	Toscana	63,48%
Ornellaia e Masseto Società Agricola Srl	Toscana	59,86%
Jermann Srl - Società Agricola	Friuli Venezia Giulia	57,98%
Società Agricola San Felice Spa	Lombardia	56,32%
Antinori Società Agricola Srl	Toscana	53,78%
Tenuta di Biserno Società Agricola	Toscana	52,28%
Azienda Agricola Poggio Le Volpi Società Agricola	Lazio	49,89%
Altesino Srl Società Agricola	Toscana	47,58%
Rolando Srl	Piemonte	42,77%
Vini Classici Borgogno Srl	Piemonte	41,48%
Società Agricola Monte Rossa Srl	Lombardia	40,26%
Società Agricola F.lli Tedeschi Srl	Veneto	40,05%
Ca' Del Bosco Srl	Lombardia	39,84%
Argentiera Srl Società Agricola	Toscana	39,73%
Prunotto Srl sigla "Vi-Pru Srl"	Piemonte	38,34%
Tenute di Castelgiocondo Srl	Toscana	37,84%
La Rivetta Società Agricola Srl	Veneto	37,30%
Castello di Ama Srl - Società Agricola	Toscana	36,27%
Tormaresca Società Agricola a Responsabilità Limitata	Puglia	35,72%



Il Centro Studi Management DiVino è una Divisione specializzata di Studio Impresa che realizza ricerche nelle discipline aziendali del mondo vitivinicolo e che svolge attività di consulenza e di assistenza alle imprese del settore. La sua mission è "Rispondere alla domanda di conoscenza delle imprese vitivinicole che vogliono migliorare la managerialità delle loro organizzazioni e assisterle nei loro progetti di sviluppo". Il team specializzato di Studio Impresa opera su tutto il territorio nazionale e lavora per dare risposte e soluzioni su importanti esigenze del settore:

- Strategia: quali strategie mettere in atto per migliorare la competitività delle imprese del vino e per sostenerne marginalità economica e sviluppo dei mercati?
- Capitale: come aprire le società al capitale di terzi e/o realizzare attività di M&A?
- Reti: come creare aggregazioni di imprese per sostenerne lo sviluppo?
- Costi: quanto costa davvero la bottiglia? Come fare Controllo di gestione in cantina?
- Fisco: come ottimizzare la fiscalità nelle imprese agricole e nei gruppi di imprese misti agricoli/commerciali?
- Ricambio generazionale: quale strada seguire per la tutela dell'integrità e dell'identità aziendale? Come orientarsi nei complessi sistemi fiscali italiani?
- Sostenibilità: Studio Impresa ha dato vita al network www.reliant.it che opera in area sostenibilità e compliance per le cantine.
- Finanza: rapporto con le banche: come finanziare i progetti di sviluppo?

Per maggiori informazioni scrivere a luca.castagnetti@studioimpresanet.it
Info: www.managementdivino.it - www.studioimpresanet.it

OSSERVATORIO DEL VINO

La più potente banca dati
del vino: mercati, prezzi,
potenziale produttivo

3 milioni
di record
in una sola
piattaforma

Dati sempre disponibili,
raccolti da fonti attendibili,
rielaborati in forma semplice
e di immediata lettura. Free trial
di 48 ore, tariffe personalizzabili,
preventivi direttamente online.

Powered by **maxidata**
ZUCCHETTI

In partnership con **vinitaly**

Mercato sfuso in partnership con **MED.&A.**

www.osservatoriodelvino.it