

Semaforo verde dai Consorzi «Le acquisizioni fanno bene»

► ASOLO

«Ogni cambiamento genera un po' di apprensione, ma il nostro marchio enologico è fortemente legato al territorio: anche dopo le acquisizioni il reddito generato rimane qui, la produzione anche, i dipendenti rimangono gli stessi. Nessuno investe così tanto per svalutare marchi storici che hanno dato ricchezza alla nostra terra». Armando Serena, presidente del Consorzio di Tutela Asolo Prosecco Docg, vede con favore l'interesse degli investitori stranieri sui vigneti di casa nostra. Nella sua denominazione ancora non si sono visti passaggi di proprietà clamorosi, ma forse è solo questione di tempo: «Tutto il mondo del Prosecco è in fermento, c'è grande interesse da parte dei player internazionali» commenta ancora Serena, «e aziende vendono

perché manca, a volte, la visione strategica nel futuro, o perché si cerca di entrare in circuiti di una certa importanza. La Ruggeri non aveva certo problemi finanziari, non ha venduto per necessità».

Anche in pianura, tra i filari del Prosecco Doc, lo shopping straniero è considerato indice di buona salute della denominazione: «A chi dice che il successo del Prosecco non continuerà, questa notizia dà una risposta chiara», commenta Stefano Zanette, presidente Consorzio di Tutela Prosecco Doc, «non si investono certe somme se non si ritiene che il prodotto continuerà a crescere nei prossimi anni. In ogni caso, finora si tratta di episodi isolati, non parlerei ancora di trend. In ogni caso non ci dobbiamo spaventare: in Toscana è pieno di partecipazioni straniere».

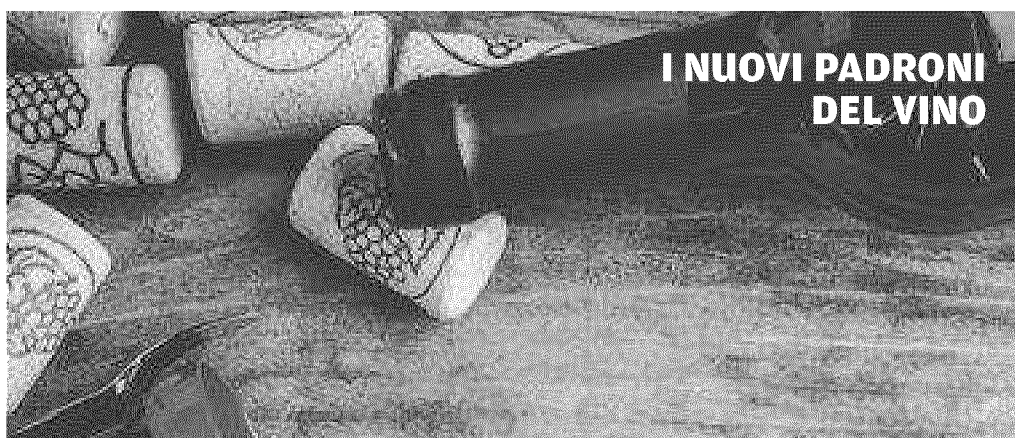
(a.d.p.)



mane una grande frammentazione viticola, basti pensare che 7000 ettari sono coltivati da 3000 viticoltori; il modello resta quello artigianale e di conseguenza è difficile pensare che gli investimenti stranieri possano diffondersi, siamo di fronte a piccoli casi isolati. Nessun pericolo di perdita di

identità perché i grossi gruppi stranieri ricercano proprio questo: l'identità di una terra e, nel caso specifico, di una azienda di qualità». Gli indizi perché le acquisizioni si facciano sempre più frequenti, però, non mancano. Nei prossimi giorni sono attesi, nella Docg, trenta "champagnisti" che arriveranno dalla Francia apposta per studiare il territorio e il metodo di produzione. E' verosimile pensare che, una volta arrivati, faranno anche qualche calcolo. A proposito: bocche cucite sull'importo della trattativa per la Ruggeri, ma si vocifera di un investimento, da parte di Cappuccetto Rosso, superiore ai dieci milioni di euro.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



I NUOVI PADRONI DEL VINO

AZIENDA CEDUTA	AZIENDA ACQUIRENTE
CANEVEL Valdobbiadene	MASI AGRICOLA SPA Gargagnago di Valpolicella (Vr) Masi al 60% dal 2016
BISOL Valdobbiadene	GRUPPO FERRARI LUNELLI Trento Lunelli al 50% dal 2012, all'80% dal 2016
MIONETTO Valdobbiadene	GRUPPO HENKELL Dusseldorf (Germania) Henkell al 100% dal 2010
RUGGERI Valdobbiadene	GRUPPO RMSK Unstrut (Germania) Rmsk al 100% dal 2017
CONTARINI Vazzola	JSC IGRISTIE VINA San Pietroburgo (Russia) JSC al 70% dal 2014

EROMASIA