

INDUSTRIE ZIGNAGO SANTA MARGHERITA
CAPOGRUPPO



VALORI D'ETICHETTA

Azienda	Fatturato 2000
Cantine Torresella	2,85
Santa Margherita	40,60
Kettmeir	1,80
Ca' del Bosco	8,93
Smt Vistarenni	2,32
Consolidato	52,94

I ricavi delle aziende vinicole Santa Margherita. Valori in milioni di euro

CALATRASÌ/ OBIETTIVO AFRICA
Sbarco in Tunisia

Il punto di partenza sono 150 ettari in Sicilia a San Cipirrello, a sud di Palermo. Poi arrivano 300 ettari di vigneti pugliesi. Quindi il salto in Tunisia: più di mille ettari. Sono quelli che Maurizio Micciché, 42 anni, palermitano, chiama «i 3 punti sud» della Casa vinicola Calatrasì (12 milioni di euro di fatturato 2000). Le prospettive? Oltre a una joint venture con l'australiana Brl Hardy, Micciché ha in programma 18 milioni di euro di investimenti: 8 in Tunisia per rinnovare vigneti e impianti e 10 milioni in Italia.

Una veduta delle tenute Calatrasì e il vino prodotto in Tunisia



ZIGNAGO SANTA MARGHERITA/ I PROGRAMMI PER CRESCERE NEL SETTORE VINICOLO
Marzotto vuole vedere doppio

Dopo la mancata conquista di Duca di Salaparuta punta ad altre tenute

«Una dimensione adeguata per una azienda vinicola oggi? Almeno 130-150 milioni di euro, con una quota di export di circa il 70%». Paolo Marzotto, 70 anni ben portati, inossidabile presidente della Industrie Zignago Santa Margherita, controllata dalla famiglia di industriali di Valdagno, oltre alla passione per vino e motori (complice il passato di pilota Ferrari) ha le idee chiare: «In un Paese che conta 750 mila ettari a vite e 780 mila aziende, è inevitabile un deciso processo di concentrazione», afferma, lanciando il sasso in un mercato in cui sono meno di dieci le realtà con un giro d'affari maggiore di 50 milioni di

euro. Lui, naturalmente, è tra i compratori. Incassata la delusione per il mancato aggancio della siciliana Duca di Salaparuta, finita all'Ilva («Abbiamo giudicato esorbitante il prezzo di 78 milioni di euro», precisa Marzotto) la società di Portogruaro quotata in Borsa (oltre 227 milioni di euro il fatturato 2000) è di nuovo in pista per potenziare il comparto vinicolo. L'area di business, che si affianca a quella del vetro e della filatura di lino, si concentra sotto la holding Santa Margherita e conta un consolidato che dovrebbe toccare i 61 milio-

ni di euro a fine 2001, più 15% sul 2000. A sentire il presidente, tutta l'area vino va bene («Zignago è molto grata a Santa Margherita per i dividendi che stacca») e anche l'azienda toscana Smt Vistarenni, di cui sono rimasti soci con l'8% gli «amici Tognana», ha voltato pagina e chiuderà il 2001 con un utile. Per il salto dimensionale del gruppo, però, la crescita interna non basta. È necessario comprare: dove? In Toscana, Piemonte, Puglia o Sicilia. Parola di Marzotto.

Anna Di Martino



Paolo Marzotto, presidente del gruppo Zignago

NUOVI ASSOCIATI AL GRUPPO ITALIANO VINI

Federalismo da cantina

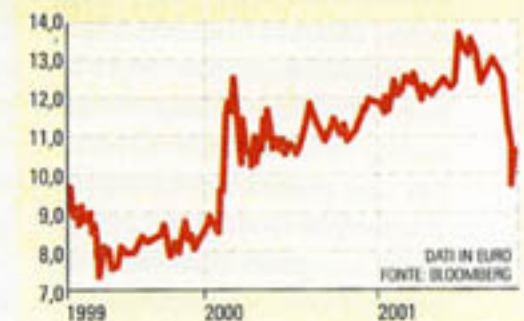
Un fatturato di 221 milioni di euro, un patrimonio netto di 52,5, cash flow per 12,5 milioni e un utile netto di 6,6: è la fotografia del Gruppo italiano vini (Giv), la più importante realtà vinicola italiana, organizzata sotto forma di

cooperativa di secondo grado. Con l'ultimo acquisto, quello dell'azienda vinicola Castello Monaci nel Salento, in Puglia, il Giv presieduto da Rolando Chioffi ha potenziato la sua base operativa al Sud, che comprende anche le Tenute Rapitalà in Sicilia e le Terre degli Svevi in Basilicata. A oggi fanno capo al gruppo 10 cantine di produzione (tra cui quelle di Mezzacorona in Trentino Alto Adige o le Chiantigiane in Toscana) e 19 marche per una produzione di 65 milioni di bottiglie.

Rolando Chioffi, presidente di Giv



TREND INTERROTTO



Nel grafico, l'andamento delle azioni Industrie Zignago Santa Margherita alla Borsa di Milano