

21 novembre 2017

Fusioni e Acquisizioni
Ettore Nicoletto
Santa Margherita
Gaetano Marzotto

Salvo
Commenta
f t in ...

VINO Santa Margherita: nuove acquisizioni e obiettivo-Cina

di Emanuele Scardi



Luca Marzotto, Ettore Nicoletto e Gaetano Marzotto

2' di lettura

Affermarsi come uno dei principali promotori della cultura enogastronomica: rendere l'associazione tra i nostri vini e il cibo un'esperienza piacevole e conviviale: è questa la missione dei prossimi anni del gruppo veneto Santa Margherita nelle parole del presidente Gaetano Marzotto.

"Abbiamo iniziato un'attività di rafforzamento degli investimenti - aggiunge Marzotto - partendo dal Nord America, passando dai Caraibi, dove c'è molto turismo di americani, e terminando in Brasile, dove c'è poco vino".

Cina vicina

Il gruppo vinicolo Santa Margherita si appresta a chiedere il 2017 con ricavi per 163 milioni, al netto delle acquisizioni (157 l'esercizio precedente) e rilancia sulla crescita con nuove acquisizioni e una strategia di rafforzamento negli Stati Uniti, in Asia e Australia. In prospettiva c'è la replica in Cina di una società di importazione e distribuzione, sul modello di Santa Margherita Usa che oggi fattura 90 milioni di dollari.



"Abbiamo investito 80 milioni nell'ultimo decennio - sottolinea Marzotto -. Oggi siamo presenti in 6 regioni con dieci tenute, produciamo 19 milioni di bottiglie e contiamo su 623 ettari, di cui 466 di proprietà. Rafforzeremo la leadership nei vini bianchi, angleremo la presenza nei rossi e potenzieremo la distribuzione. La multinazionale veneta è particolarmente forte nel Prosecco e nei Pinot grigio, con una buona presenza anche nei rossi. Recentemente ha rafforzato i bianchi con le acquisizioni del 90% di Cà Maiol della famiglia Costato, nella Doc del Lagana (fatturato stimato 10 milioni) e 60% della cantina sarda Mesa, produttrice di Vermentino, Cagnoanu e Carignano (fatturato stimato 4 milioni).

L'amministratore delegato Ettore Nicoletto spiega che -in Cina vogliamo avvicinarci di più ai trade e al retail. Come? Sia replicando, in piccolo, il modello americano sia realizzando acquisizioni di distributori. Questo passo potrebbe essere contestuale al rafforzamento dell'offerta di vini rossi. I clienti ci chiedono spesso rossi del Veneto occidentale", Nicoletto si riferisce all'obiettivo di acquisizioni in Valpolicella e segnala trattative aperte per una cantina nel Centro Italia, "ma non in Toscana, dove siamo già molto presenti - specifica Nicoletto -. Poi abbiamo le opportunità costituite dalle cantine che hanno in corso un cambio generazionale".

Sogno americano realizzato

"Con l'arrivo di Santa Margherita Usa siamo andati anche oltre le nostre previsioni - racconta il top manager -. Abbiamo avuto coraggio a interrompere una collaborazione con il nostro importatore, Terlato, che durava da 37 anni, ma oggi siamo soddisfatti. Poi abbiamo cambiato anche alcuni distributori. Attualmente la nostra rete d'importazione distribuisce un marchio non di proprietà e ha ricevuto varie richieste, anche da parte di brand prestigiosi". Quale l'obiettivo dimensionale di Santa Margherita? "Ci rendiamo conto di essere ancora piccoli - risponde Nicoletto -. Il nostro obiettivo è di salire a 200-250 milioni di ricavi a breve".

Riproduzione riservata ©

Fusioni e Acquisizioni Ettore Nicoletto Santa Margherita
Gaetano Marzotto

PER SAPERNE DI PIÙ

Dal inizio alla discussione

Scrivi un commento...

Disclaimer

COMMENTA

Brand connect

Ti potrebbero interessare

RACCOMANDATO DA



Optima Simplifica la Vita
Unica soluzione di Luce, Gas, Internet, Fisso e Mobile x tel



Offerta TUTTO IN UNO
Optima ti libera dalle bollette. Cosa aspetti?



Street food...
migliaia di persone e proporzioni
mercati temporanei per la...

ibudgetstore.com

Newsletter

Notizie e approfondimenti sugli avvenimenti politici, economici e finanziari.

iscriviti

Video



FOOD Kitchen Sound Sweets - Frangipane al pistacchio e pere



FOOD Kitchen Sound Sweets - Millefoglie ai frutti di bosco



FOOD Kitchen Sound Sweets - Otopuro



FOOD Kitchen Sound Sweets - Selvaggia

In primo piano

IL FANOSFO RO
Coronavirus, ecco regione per regione l'indice di trasmissibilità della malattia - I dati di oggi - La mappa aggiornata - A che punto siamo con il vaccino e chi è più vicino alla meta

di Nicoletta Coroneo

Illustrazione di Laura Cattaneo/Il Sole 24 Ore
REPENTENZA
Investimenti e burocrazia zero: come sarà il piano Rilancio del governo - Dalla visita alla fidanzata alla casa al mare: 10 domande e risposte

di Giorgio Santilli

SCENARI
Come sarà il lavoro dopo il virus? I 7 trend della nuova occupazione - Dai cassintegrati agli smartworker: tutti i numeri e i problemi aperti

di Francesca Barbieri

La Lombardia sta pensando di autocizzare le messe (nella foto Anna San Luigi dei Francesi)
ORDINANZE
Lombardia, guanti sui mezzi. In Campania mascherine: cosa si può fare regione per regione - Live: Catallo, stop a licenziamenti per altri 3 mesi

di Andrea Celli

Gallery



FOOD Mini o maxi, i BBQ per tutte le esigenze



FOOD Le cazinette che coccolano il vino



FOOD Natura e sostenibilità nel calendario Lavazza con le foto di Lachapelle



FOOD Oktoberfest al via a Monaco di Baviera