DIVERSIFICAZIONE

Il marchio «Terre de la Custodia» che fa capo al gruppo oleario umbro nel 2009 ha toccato le 980mila bottiglie

Vino, Farchioni cresce nella Gdo

Il giro d'affari ha raggiunto i 2,5 milioni (+10%) – Lo sviluppo passa dalla grande distribuzione

Si rafforza il progetto di Terre de la Custodia. Il marchio col quale nel 2003, la famiglia Farchioni, tra i leader nel settore dell'olio d'oliva, ha segnato il proprio ritorno al settore vitivinicolo. Anche perché Farchioni, in Umbria, ha sempre condotto vigneti e prodotto uve che però, per un lungo periodo, venivano cedute alle locali cantine sociali. «Poi la scelta di imbottigliare in proprio e con un nostro marchio – spiega il responsabile di Terre de la Custodia, Giampaolo Farchioni – e commercializzarle sfruttando le sinergie con il settore dell'olio d'oliva (il brand Farchioni nel 2009 ha registrato un fatturato di 90 milioni di euro, +10%), ovvero utilizzando i canali già consolidati soprattutto con la grande distribuzione nazionale».

Tra vigneti di proprietà e in affitto, Farchioni in Umbria può contare su 138 ettari, ovvero su una delle più estese superfici viticole aziendali che si contano in regione. La produzione nel 2009 ha toccato quota 980mila bottiglie per un fatturato di 2,5 milioni di euro (+10%) e per il 2010 si punta a raggiungere quota 1,2 milioni di bottiglie. «Stanno via via entrando in produzione anche i vigneti realizzati più di recente – aggiunge Farchioni –. Vigneti che lo scorso anno erano al 30%, quest'anno hanno toccato il 60-70% della loro potenzialità e che con la nuova vendemmia saranno a regime. Il tetto produttivo è fissato a 1,3 milioni di bottiglie».

Un livello non elevatissimo considerata l'entità delle superfici e questo soprattutto a causa delle basse rese produttive. Per i bianchi sono infatti fra gli 80 e i 90 quintali a ettaro che scendono a quota 60 quintali per i vini da uve Sagrantino.

TERRE DE LA CUSTODIA
(Dati 2009)

Superfici *(ha)*	138
Produzione *(.000 bott.)*	980
Fatturato *(mln euro)*	2,5 (+10%)
- export	15%

La gamma dei prodotti si articola fra le principali Doc e Docg regionali, infatti viene realizzato un Grechetto Doc, un Rosso di Montefalco e un Sagrantino Docg. «Bottiglie alle quali lo scorso anno si è aggiunto lo spumante – spiega ancora Giampaolo Farchioni –. Si tratta di un rosé metodo classico realizzato da uve Sangiovese coltivate nell'area di Todi. Un vino spumante con due anni di affinamento che abbiamo cominciato a produrre dall'annata 2008 e che con il millesimo 2009, ancora in uscita, toccherà quota 18mila bottiglie».

Quanto al mercato, i vini di Terre de la Custodia puntano soprattutto sulla grande distribuzione nazionale dove riescono a farsi largo sullo scaffale grazie al positivo rapporto qualità/prezzo. «Siamo convinti che i vini umbri – aggiunge Farchioni – abbiano ancora spazio da conquistare nell'ambito della Gdo nazionale ed è questo il percorso che abbiamo in mente di costruire. Più in generale e a differenza dei vini di fascia medio bassa che non attraversano un grande momento, siamo dell'idea che i vini di territorio commercializzati a un giusto prezzo (il Sagrantino di Terre de la Custodia è venduto a 13 euro a bottiglia) abbiano ancora significativi spazi di crescita».

La priorità resta quindi quella della grande distribuzione nazionale. «Anche perché l'export – conclude Farchioni – resta limitato a una quota del 15% sul giro d'affari. Gli sbocchi privilegiati sono Germania e Inghilterra in Europa, e Cina e Giappone in Asia. Ma segnali positivi vengono anche dagli Usa e in particolar dalla West Coast e dalla California». •

GIORGIO DELL'OREFICE

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Una rete di sinergie con frantoio e molino

La strada delle sinergie con l'oleificio e con l'azienda agricola umbra. Alla base dell'investimento vitivinicolo di Farchioni c'è infatti la logica delle collaborazioni con gli altri anelli produttivi del gruppo di famiglia (oltre all'azienda olearia vanno ricordati il molino e l'azienda agricola). «Sinergie con l'oleificio – spiegano alla Farchioni – significa innanzitutto poter utilizzare gli stessi canali commerciali già consolidati per l'olio d'oliva anche per veicolare il vino. Ma non solo». Il fatto di avere un rapporto consolidato con alcune vetrerie che confezionano le bottiglie per l'olio d'oliva ad esempio «ci ha consentito di spuntare prezzi fortemente concorrenziali per realizzare "Sibella", la bottiglia dedicata ai nostri vini ideata e brevettata da Farchioni. Per qualsiasi altra azienda di medie dimensioni – spiegano al Gruppo di Gualdo Cattaneo (Pg) – realizzare una bottiglia ad hoc avrebbe comportato costi quasi proibitivi».

Ma la ricerca di nuove sinergie non si esaurisce ai rapporti con l'oleificio. A breve infatti debutterà la birra artigianale a marchio Farchioni. «Ne produrremo 6-700mila bottiglie l'anno – aggiungono alla Farchioni –. Con la birra inaugureremo un nuovo filone di sinergie con l'azienda agraria di famiglia visto che tutte le materie prime utilizzate, dal luppolo all'orzo ad altri cereali, saranno prodotte in Umbria». •

G.D.O.

MARCHI EMERGENTI

Da Piemonte, Toscana e Trentino un tris d'assi per le Tenute Costa

Il vigneto toscano di Tenute Costa

Riunire in un'unica etichetta vini di qualità di tre regioni italiane ad alta vocazione vitivinicola, Piemonte, Toscana e Alto Adige. È il progetto di due imprenditori edili parmensi, Andrea e Luca Costa, padre e figlio, che con un investimento di circa 20 milioni di euro hanno dato vita, nel 2008, a un'azienda enologica che sta iniziando a commercializzare i vini di propria produzione, fortemente radicati nelle zone tipiche di produzione. Tenute Costa (questo il marchio dell'impresa), si avvale di circa 45 ettari di terreni vitati di proprietà e, come spiega Luca Costa, uno dei due titolari, «dopo il primo anno, il 2009, di avvio parziale nel quale abbiamo registrato un giro d'affari di 200mila euro, l'attività entrerà a regime quest'anno, con una produzione prevista di circa 130mila bottiglie e un fatturato che sarà attorno a un milione».

La scelta degli imprenditori emiliani è stata quella di avvalersi dei migliori consulenti per raggiungere livelli qualitativi di eccellenza: uno fra tutti è l'enologo toscano Carlo Ferrini, che ha messo a disposizione dell'azienda la sua esperienza internazionale per la definizione della gamma dei vini, la pianificazione agronomica dei nuovi impianti e il disegno degli spazi di cantina. Il ramo dell'azienda di maggior estensione è quello toscano, chiamato «Millefiori», 30 ettari vitati suddivisi in due tenute, «Ventaio» e «Steccata». Il vino bandiera della vigna «Ventaio», in comune di Grosseto, è un Morellino di Scansano Docg prodotti su 9 ettari di vitigno Sangiovese su un'altura da cui sono visibili il mar Tirreno e l'isola d'Elba. Oltre al Morellino, da altri 10 ettari dedicati a Cabernet Sauvignon, Petit Verdot, Shyra e Alicante, si ricavano la Doc Monteregio di Massa Marittima, il bianco Vermentino e un Igt, il Maremma Toscana, che porta il nome di Acanto Cuvée.

La tenuta piemontese, «Due Corti», si trova invece nella prestigiosa zona tipica della Docg del Barolo, in comune di Monforte d'Alba, dove l'azienda detiene con i vigneti Pressanda e Castelletto 2 dei 33 cru storici del Barolo. Circa metà dei vigneti a Nebbiolo (per la produzione del Barolo), è stata impiantata attorno al 1980, mentre l'altra parte della vigna è stata ristrutturata nel 2002. Oltre al Barolo, in Piemonte, dove Tenute Costa detiene 11 ettari vitati, l'azienda produce anche, su pittoresche gradinate scoscese, le Due Doc Dolcetto d'Alba e Nebiolo d'Alba.

La micro-area più piccola, anche se non meno importante, gestita da Tenute Costa, è quella in Sud Tirolo. Si chiama Lahnhof, ed è un tipico «maso chiuso», nella parte alta del comune di Appiano (Bolzano) e, in 5 ettari di superficie, si realizzano vini tipici alto-atesini, con uve Sauvignon, Pinot grigio e Pinot bianco, ai quali si affiancheranno, nei prossimi mesi, attraverso nuove acquisizioni, anche Riesling e Vetliner. Complessivamente, la quota prevista di export è di oltre il 70% e i canali di vendita sono quelli della ristorazione di livello elevato e delle enoteche. «Il piano aziendale – sottolinea Luca Costa – prevede l'acquisizione futura di nuovi vigneti in altre zone tipiche, probabilmente anche in Francia, per raggiungere una produzione, verso il 2015, di 500mila bottiglie». •

ROBERTO FABEN

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Nelle cantine hi-tech spazio all'eolico

Investimenti per la modernizzazione delle cantine e nelle tecniche di invecchiamento dei vini. La Tenuta Costa prevede, per la primavera del 2011, di essere pronta a mettere a regime le due cantine ristrutturate presso le proprietà in Toscana e Piemonte. Per la cantina toscana, che si articola su un volume parzialmente interrato (dove hanno luogo anche i processi di vinificazione) e un sistema di volumi in pietra incastrati nel terreno, la caratteristica originale è il sistema «a caduta» per il trasferimento del vino alla barricaia, completamente interrata e coperta con un terrazzamento trattato a verde.

Interessante è anche il sistema di auto-produzione di energia, attraverso impianto eolico e micro-pale in grado di sviluppare fino a 20 kilowatt l'ora. Nella nuova cantina che si sta ultimando, più ampia di quella pre-esistente, ci sarà anche spazio per una sala degustazione sospesa tra la barricaia e la vinaia.

Per la tenuta «Due Corti», in Piemonte, gli elementi distintivi sono il rivestimento esterno in legno di larice e la nuova copertura con un sistema solare termico integrato. Anche in questo caso, l'uva ricevuta, grazie a un sistema di forometrie a pavimento, scivolerà nella cantina sottostante, diretta ai 12 tini d'acciaio. •

R. FAB.