



Risorsa Vino Bene Comune



Pubblicazione di informazione interna a cura del Gruppo Cevico

N. 4 Anno 2013

Nuovo spot pubblicitario Sancripino

SANCRISPINO, DA NOI PER VOI. Sarà il claim del nuovo spot per presentare un vino che i soci del Gruppo Cevico, attraverso il loro attento lavoro, producono con passione per i consumatori. E proprio i nostri viticoltori sono stati protagonisti nella intensa due giorni di riprese cinematografiche realizzate nei pressi della Tenuta Masselina nel mese di settembre. Molti i giovani che hanno partecipato e forte è la presenza femminile che caratterizza lo spot del noto regista **Luca Lucini**. Il nostro socio viticoltore **Sergio Coralli** (nella foto in primo piano con la nostra socia **Elena Farolfi**) è attore protagonista del nuovo filmato.



continua a pag. 4

Bilancio Cevico 2013

Il 9 dicembre, al Teatro Sociale di Piangipane, è stato presentato il Bilancio di chiusura 2013 del Gruppo Cevico. Nell'anno della ricorrenza dei 50 anni di Cevico, il Gruppo festeggia realizzando un incremento in doppia cifra, con una crescita del **+17%** del fatturato consolidato (Cevico, Le Romagnole, Cantina dei Colli Romagnoli, Le Romagnole Due, Due Tigli, Sprint Distillery, Winex e Tenuta Masselina), pari a **150,108 milioni** (+24,658 milioni in più rispetto allo scorso anno) ed un patrimonio netto salito a **64,756 milioni** di euro (63,966 milioni lo scorso anno). Cevico rappresenta il 30% della produzione del vino in Romagna, il 17% in Emilia Romagna e il 2,7% in Italia. Cevico produce circa 1.300.000 ettolitri di vino (650.000 confezionato).

'La parola ai soci'

Le Romagnole 2

Leader nella vendita di vino sfuso per i punti vendita.

Correva l'anno 2000, quando la cooperativa **Le Romagnole** decise di sviluppare un progetto che potesse dare risposte nuove in termini di redditività alla base sociale, di occupazione giovanile e, perché no, che tutelasse il legame vino-territorio e tradizione. Questa idea aveva la presunzione di riavvicinare il consumatore al vino sfuso attraverso la realizzazione di una capillare rete di rivenditori autorizzati che vendessero il vino sfuso nei loro negozi, esattamente come capita all'interno delle cantine. Dall'anno 2002, il **Consorzio Le Romagnole Due** divenne la collegata preposta a realizzare il primo gruppo di punti vendita di vini sfusi conferiti dalle cantine.

continua a pag. 3



Nuovo Totide' a Seoul

Continua lo sviluppo all'estero del Gruppo Cevico. Il 7 dicembre è stato inaugurato il nuovo punto vendita di Seoul (Corea del Sud) a marchio **TOTIDE'**.

continua a pag. 2



La vignetta di Primo



I premi del Sangiovese Superiore Terre Cevico

Il Sangiovese Superiore Romagna D.O.C. della linea Terre Cevico è giunto alla finale dei Tre Bicchieri della prestigiosa guida Vini d'Italia 2014 di Gambero Rosso ed ha ottenuto il riconoscimento dei Due Bicchieri Rossi. Nell'ottobre 2013, questo vino aveva vinto il premio di 'Miglior vino assoluto' al "Gran Premio Gino Friedmann", concorso enologico dedicato al primo fondatore di importanti cooperative del mondo vinicolo all'inizio del '900, confermandosi come uno dei vini più amati da giurie rigorose e competenti.

Molto apprezzabile il giudizio espresso dalla Giuria: "... è un vino di grande tipicità, pastoso e fresco, fragrante in bocca, dalla bella trama tannica, asciutto."



Lambrusco e Pignoletto spumante

Nuovi prodotti Vigneti Galassi

VIGNETI
GALASSI



Gli istituti di ricerca fotografano un trend che vede un calo di consumi del vino sul mercato italiano, arena che diventa così sempre più competitiva. Il Gruppo Cevico ha cercato di individuare nuove opportunità di mercato che potranno consentire di migliorare il dato di venduto ed ha così realizzato importanti investimenti per costruire una **nuova linea di imbottigliamento** nello stabilimento di Forlì destinata a produrre **vini frizzanti e vini spumanti**, con una capacità produttiva di **8.000 bottiglie per ora**. Sono state installate **nuove autoclavi** per una capacità di stoccaggio complessiva che andrà a superare i **3.000 HL** di vino. Grazie a questo importante investimento, dal 1 gennaio 2014 saranno in vendita tre nuovi prodotti destinati al mass market: il **Lambrusco Emilia I.G.T.**, nelle due versioni **secco 12% vol** e **amabile 8,5% vol**, e il Pignoletto **Spumante Rubicone I.G.T. 12% vol**. Il Lambrusco sarà nella elegante bottiglia 'Flutes', già utilizzata dai leader di mercato per prodotti di elevata qualità, e il Pignoletto sarà nella sinuosa bottiglia 'Collio', che ha già portato il Volli a brillanti risultati nel canale Horeca.

Il Lambrusco è oggi il vitigno più venduto in Italia e il vitigno italiano più venduto all'estero. Mentre il Pignoletto, da diversi anni, è il vitigno con maggiori tassi di crescita nei consumi degli italiani, mostrando così un interesse crescente per questo vino che, a breve, andrà a beneficiare del riconoscimento della nuova zona di produzione con un proprio disciplinare a protezione della nuova D.O.C. e D.O.C.G.

Entrambi sono inseriti all'interno della linea **Vigneti Galassi**, un marchio con elevata notorietà a livello nazionale, grazie agli storici filmati pubblicitari con slogan indimenticabili, da *'te lo do io il promemoria'* a *'un sorso di Romagna'*.

Nella foto:
Lambrusco Secco Emilia IGT
Pignoletto Spumante Rubicone IGT



Cevico e la ricerca: l'analisi sensoriale

Nell'ambito del **Progetto Winenet**, un accordo di collaborazione tra Cevico con alcune cooperative vinicole slovene e le **Università di Padova** e di **Lubiana**, presso lo stabilimento di Lugo è stata allestita una sala di degustazione estremamente innovativa. Si tratta di un laboratorio per l'analisi sensoriale, luogo dell'attività di valutazione dei giudici (persone addestrate per esprimere un giudizio su vini degustati in base a precise regole) dotato di postazioni individuali (cabine), idonee a consentire la concentrazione massima e l'assenza di influenze, in sostanza, esente da elementi di disturbo esterni quali rumori, odori e illuminazioni anomale. L'analisi sensoriale consente così di fotografare la struttura di preferenza del consumatore in un preciso momento, supportando la Ricerca e Sviluppo nella messa a punto di nuovi prodotti, con l'obiettivo di individuare nuove opportunità di mercato. Grazie a questa metodologia applicata, si determina in maniera più oggettiva la qualità percepibile di un prodotto per identificare le esigenze del consumatore e trattare le risultanze secondo metodi analitici riproducibili in termini statistici. La nuova sala è stata realizzata sotto il coordinamento di Pierluigi Baroncini e Marco Nannetti.



continua da pag. 1

Nuovo Totide' a Seoul

La crescita all'estero del Gruppo Cevico, come confermato nei dati di Bilancio, porta ad un export che tocca un fatturato complessivo di **25,73 milioni di euro**. A rafforzare le prospettive di ulteriore crescita su altri mercati, in questi giorni si è inaugurato il terzo winebar a marchio Totide', aperto in un piacevole ed elegante quartiere di **Seoul**, che segue i due in terra nipponica, **Tokio** e **Hiroshima**.

Tot i de', nasce da una filosofia ben precisa: far conoscere le eccellenze gastronomiche della Romagna in terra nipponica ed asiatica, e avvicinare i relativi popoli al vino in un modo che sappia anche comunicare la spontaneità e l'ospitalità tipiche della Romagna: il nettare di Bacco ricondotto alle origini di prodotto agricolo, quale parte integrante della dieta mediterranea e della cucina romagnola.



Rocche Malatestiane: premiazione gara Partesa

Una collaborazione della società **Rocche Malatestiane Rimini Srl** con il gruppo **Partesa Emilia-Romagna**, uno dei leader nella distribuzione nel settore catering, ha portato a realizzare una gara dal sapore squisitamente commerciale. I migliori venditori del gruppo Partesa sono stati premiati in base alle vendite di alcuni vini realizzate nella stagione estiva, tra i quali spicca un vino bianco dalle caratteristiche uniche, il **Sangiovese I.G.T.** vinificato in bianco a marchio **Antica Marineria**.



Nella foto a destra,
Paolo Galassi premia
il vincitore assoluto.

Nella foto a sinistra,
Antica Marineria
Sangiovese I.G.T.
vinificato in bianco



Potatura invernale, interventi al verde e innesti. Scopi, epoche e modalità operative per imparare a gestire la chioma della vite dalla fase di allevamento a quella produttiva. Un vademecum indispensabile e aggiornato per commisurare le tecniche di coltivazione del vigneto con gli obiettivi di mercato, tenendo conto dei mutamenti climatici. La qualità dei vini italiani passa in primo luogo dalla qualità dell'attività nel vigneto, a fronte di un clima spesso imprevedibile e di tecniche di coltivazione sempre più evolute. Costanza produttiva, obiettivi di resa e longevità dell'impianto sono argomenti oggi al centro del dibattito nel mondo enologico. Di volta in volta le indicazioni sono completate anche dai tempi-lavoro necessari, a seconda del sistema di allevamento, considerando sia la gestione manuale che quella meccanizzata. I dati, riassunti in tabelle di comoda consultazione, consentono di risalire facilmente al costo di gestione dell'impianto vitivinicolo. Alcuni capitoli del manuale trattano poi della gestione integralmente meccanizzata delle di-

verse fasi di potatura secca e potatura verde, con utili indicazioni su tipologie e costi delle macchine. Infine, una sezione è dedicata agli innesti della vite, utili per la sostituzione del vitigno, con fasi operative chiaramente spiegate e illustrate. L'esperienza tecnica di Riccardo Castaldi e il ricco corredo fotografico rendono questo manuale pratico, unico e indispensabile a viticoltori, professionisti o appassionati.

Autore: **Riccardo Castaldi**
Edizioni L'Informazione Agrario
Verona 2013

Illustrato, oltre 200 pagine

Prezzo €18,00

In vendita nelle migliori librerie o prenotandolo su www.informatoreagrario.it



Convegno 'oltre il km zero' ... l'opportunità del vino italiano all'estero

Un importante convegno si è tenuto presso il suggestivo Teatro Binario di Cotignola (Ra) nella serata del 4 ottobre. L'incontro ha consentito di tracciare un quadro chiaro delle opportunità che il vino italiano può avere sui mercati internazionali. L'analisi, presentata dal Responsabile Agricoltura dell'istituto di ricerca Nomisma dott. **Denis Pantini**, ha evidenziato un dato emblematico: il consumo interno del vino in Italia è passato dai 30 milioni di ettolitri nel 1997, ai 22 milioni del 2012. Un trend in lento declino, ben compreso dagli stessi produttori, il cui mercato volge lo sguardo sempre più oltre confine: se la forbice tra vino destinato all'export e quello interno nel 2001 era di ben 13,5 punti (30,2 milioni di ettolitri mercato interno, 16,7 milioni per l'export), lo scorso anno si è ridotta ad 1,3 (22,6 mercato interno, 21,3 per l'estero). Se il consumo del vino in Italia dal 1997-2012 ha registrato un brusco arretramento -26,6%, si è avuto un incremento dei consumi in tripla cifra in Russia (+116,7%), doppi in Cina (+86,5%), Regno Unito (+53,8%) e Usa (+39,4%). Tutto questo accompagnato da un quadro globale che evidenzia un appeal sempre maggiore dei vini italiani sulle tavole del mondo, con quelli romagnoli nel ruolo di protagonisti: a fronte di una crescita dell'export totale di vino italiano che nei primi 6 mesi del 2013 ha toccato un +8,4%, quelli della nostra regione hanno messo a segno un +18%, la variazione più elevata tra le principali regioni vinicole (Piemonte +7,4%, Veneto +10,7%, Toscana +7%). Non solo. Il vino italiano conquista sempre più quote di mercato nelle aree in crescita come Stati Uniti (il vino italiano oggi rappresenta il 29,2% del mercato), Russia (25,2%), Giappone (13,2%), Brasile (11,9%) e Cina (6,1%). Tra i relatori: **Ruenza Santandrea**, Presidente Cevico, e **Giorgio Melandri**, giornalista ed esperto del settore vino, curatore del salone del vino **Enologica**.



continua da pag. 1

La parola ai soci: Le Romagnole 2

I nostri alleati nello sviluppo di tale progetto furono proprio i primi clienti ed i primi fornitori: i primi clienti perché si prestarono a fare da cavia rimanendoci fedeli nonostante l'accanita concorrenza; i primi fornitori di serbatoi (sempre più piccoli, più maneggevoli, più economici) e quelli di spillatori (sempre più personalizzati, ricercati, facili da detergere, funzionali) perché sono divenuti partner fedeli mettendoci a disposizione i loro tecnici, i loro strumenti, la loro conoscenza.

Qualche anno dopo il **Consorzio Le Romagnole Due** ha incrementato la propria attività commercializzando in quantità maggiore il vino conferito dalla Cantina dei Colli Romagnoli ed espandendo le proprie vendite anche nelle aree di Rimini e di Faenza.

Ad oggi il Consorzio conta **60 negozi** dislocati ad est della via Emilia, **7 negozi** a Bologna serviti dalla Cantina dei Colli Romagnoli e **22 negozi** collocati da Rimini a Pesaro toccando anche l'entroterra Marchigiano. La cooperativa ha rivisitato un segmento di mercato in declino (gli spacci aziendali nel tempo tendono a ridimensionarsi) soppiantandolo con un'attività dinamica ed in costante crescita che sta già producendo i risultati che si era prefissa e che occupa prevalentemente donne giovani.

Ed il vino sfuso è ritornato sulle nostre tavole.



Nuovo spot pubblicitario Sancrispino: i soci partecipanti

Un ringraziamento particolare a tutti i soci del Gruppo Cevico che hanno partecipato alle riprese cinematografiche nel nuovo spot pubblicitario di SANCRI-SPINO.

Attore protagonista: Coralli Sergio.

Comparse: Bandini Mina, Bandini Nadia, Barnabè Daniele, Barnabè Igor, Bertaccini Marco, Bertuzzi Dario, Cambiuzzi Angelo, Carroli Daniele, Casadio Raffaella, Cenni Giacomo, Conti Gabriella, Contoli Claudio, Dalprato Silvano, Fagnocchi Ivan, Farolfi Elena, Farolfi Gabriele, Foschi Fabio, Galassi Paolo, Galassi Tullio, Gallina Greta, Mercatali Viviana, Monducci Linda, Montanari Monica, Nannetti Tommaso,

Poggiali Ingrid, Quarneri Stefano, Rinaldi Mario, Samorè Catia, Sandri Amedeo, Sandri Nicola, Sanzani Carlotta, Sanzani Maurizio.



Vendemmia 2013: più uva e di ottima qualità

Se l'Italia è tornata ad una vendemmia che consentirà di produrre oltre 46 milioni di hl di vino, anche per il Gruppo Cevico il 2013 è stato un anno con una raccolta abbondante superiore a 1.300.000 quintali di uva, con una crescita superiore al 20%. Nell'ambito dei diversi 'Progetti Qualità', è stato possibile ottenere un'adeguata selezione delle uve, anche attraverso l'utilizzo di macchinari innovativi dedicati alla selezione e cernita dei singoli acini in base ai differenti livelli di maturazione, sanità e pulizia degli stessi. Il supporto degli agronomi ha permesso di sincronizzare con i soci i momenti più idonei alla vendemmia. Il calo del livello zuccherino delle uve, che darà vini più in linea con i gusti del mercato che non richiede più vini troppo alcolici, è abbinato ad un ottimo tenore di acidità e consentirà di ottenere vini bianchi freschi e piacevoli, in particolare ottimi spumanti, e delle produzioni di Sangiovese dal carattere morbido e profumato.

Pignoletto nuova zona e nuova D.O.C.

Il Pignoletto è diventato un territorio, con la sua prossima D.O.C. e D.O.C.G. omonima. Infatti, nel comune di Monteveglio, in provincia di Bologna, è oggi presente la località Pignoletto. Quello che fino ad oggi era solo un vitigno, che poteva essere coltivato e prodotto ovunque, verrà trasformato in una denominazione strettamente legata a una zona compresa tra le province di Bologna, Modena e Ravenna ed il cui disciplinare di produzione verrà approvato nel 2014. Nel mese di maggio si è anche costituito il nuovo Consorzio del Pignoletto DOC, che riunisce e coordina l'attività della quasi totalità dei produttori di questo splendido vino.



Enoteca Cantine Ronco

FORLÌ - presso sede Due Tigli - Cevico

Via Vassura 19, zona Ronco

Tel.0543 473300 int. 42

E-mail negozio@duetigli.com

Vendita vino sfuso e in bottiglia.

ORARIO	Mattina	Pomeriggio
Lunedì	chiuso	14:30-18:30
Martedì-Venerdì	8,45-12,30	14:30-18:30
Sabato*	8.30-12.00	chiuso

Enoteca Le Rocche Malatestiane

RIMINI - presso sede Rocche Malatestiane

Via Emilia, 104 - zona Celle

Tel.0541 743079/743080 - 0541 742380

E-mail commerciale@rocchemalatestiane.com

Vendita vino sfuso e in bottiglia.

ORARIO	Mattina	Pomeriggio
Feriali	8,30-12	14-18*
*Giovedì e Sabato	Pomeriggio chiuso	
Festivi	chiuso	

Enoteca Gruppo Cevico

LUGO - presso sede Gruppo Cevico

Via Fiumazzo, 72 - Lugo di Romagna (Ra)

Tel.0545 284711 - 0545 284955

E-mail enoteca@cevico.com

Vendita vino in bottiglia.

ORARIO	Mattina	Pomeriggio
Lunedì-Venerdì	9.00-13.00	15:30-19:00
Sabato*	8.30-12.30	15.30-19.00
*Sabato aperto solo a novembre e dicembre		

RisorsaVinoBeneComune - Pubblicazione di informazione a cura del Gruppo Cevico

Comitato di Redazione: Marco Nannetti, Fabio M. Pari.

Vignetta: Fabio

Risorsa Vino Bene Comune sarà disponibile sul sito internet www.gruppocevico.com
I gentili Soci che volessero riceverne una copia via email si possono rivolgere alla propria cooperativa.