

Un cambiamento epocale

di **Franco Donati**, Presidente Terre Cevico

Molte considerazioni rispetto alla sostenibilità, alla situazione attuale ed alle prospettive le ritrovate direttamente nella lettera agli stakeholder che potete leggere integralmente sul Bilancio di Sostenibilità al 31 luglio 2025. In questo breve editoriale vorrei invece rimarcare come il settore vitivinicolo, europeo e mondiale, sia nel pieno di un cambiamento epocale. Consumi quotidiani in ulteriore calo, soprattutto per i vini rossi, migrazione dei consumi verso bevande alternative o vino bevuto esclusivamente come aperitivo. Poi non ci facciamo mancare nulla "di contorno": dazi, guerre, inflazione, crisi energetiche ed elevati tassi bancari.

► segue a pag. 2



Il nuovo
Bilancio di
Sostenibilità
relativo
all'esercizio
2024/25
è disponibile
nel sito
www.terrecevico.com
alla sezione
Sostenibilità.

TUTTI I NUMERI DI TERRE CEVICO

al 31 Luglio 2025

Fatturato consolidato 213
Euro milioni

Dipendenti 523

Soci produttori 883

Cantine socie 32

Soci sovventori 77

Vigneti in Romagna 3.616
Ettari

Stabilimenti enologici 6

Stabilimenti di imbottigliamento e logistica 2

Società di controllo diretto 4

LA VIGNETTA DI PRIMO

PER SUPERARE I DAZI IN NOME DEL BUON VINO OCCORRE USARE IL "TRUMPOLINO!"



VINI E TERRITORI
Cantina Braschi oggi

Pag.6



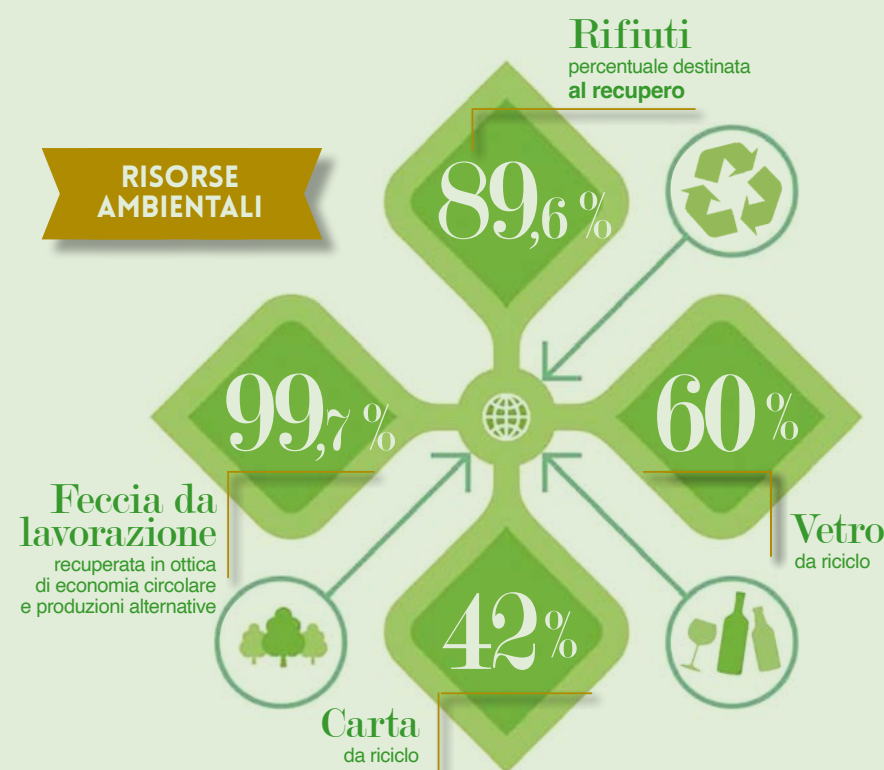
► segue dalla prima

Basterebbe questo per capire come il consolidamento organizzativo di Terre Cevico debba accelerare per raggiungere gli obiettivi prefissati: impresa sempre più efficiente, competitiva, innovativa e con grande propensione all'export. In tutto questo, ovviamente, la politica dovrebbe sostenere questi processi anche accelerando le oramai lunghissime trafilie burocratiche dei Contratti di Sviluppo in essere e lavorando anche in sede comunitaria per evitare che al settore vengano imposti ulteriori vincoli. Infatti, quello che trapela rispetto al "Pacchetto Vino" annunciato dal Commissario Hansen in Aprile è anche un tentativo, sbagliato, di imporre contrazioni produttive generalizzate. Questo sarebbe dannoso e contro ogni logica economica in quanto ogni segmento di mercato ha le sue specificità e deve essere affrontato con analisi dettagliate, senza scaricare le difficoltà su aree che invece godono di un loro posizionamento remunerativo e in equilibrio. Non mancano quindi le sfide che il settore deve affrontare ma Terre Cevico c'è e non farà mancare il proprio impegno a favore dei propri soci e dipendenti.

CERTIFICAZIONI - STANDARD INTERNAZIONALI



La sostenibilità in sintesi:
Esercizio 2024/2025.
I dati fanno riferimento al Bilancio Consolidato di Terre Cevico.



AZIENDA Una nuova rete commerciale per affrontare le sfide di un mercato vitivinicolo globale sempre più complesso

Galassia, una riorganizzazione che parla di resilienza

Il commercio mondiale è in continuo mutamento, i nuovi assetti geopolitici ed i piani tariffari che ne conseguono stanno modificando i flussi commerciali che sembravano essere consolidati da lungo tempo. Per mantenere costante un assetto che consenta continuità di azione e sviluppo di nuove relazioni commerciali, Terre Cevico ha messo in campo nuove strategie. Anche il settore vitivinicolo si muove infatti in un contesto globale sempre più competitivo, segnato dall'evoluzione dei gusti dei consumatori, dalla pressione sui prezzi e da normative ambientali e di sostenibilità sempre più stringenti. In questo scenario nasce Galassia, una rete commerciale internazionale capace di integrare le diverse anime del Gruppo – Terre Cevico, Montresor e Medici Ermete – con l'obiettivo di promuovere i propri marchi nel mondo, valorizzando al contempo la forza e l'identità di ciascuna realtà.

La creazione di Galassia risponde alla necessità di affrontare le sfide di un mercato vitivinicolo globale complesso, caratterizzato da volatilità della domanda, frammentazione dei mercati, barriere regolatorie e crescente complessità operativa. La sua struttura è pensata per rafforzare la rete di relazioni e la presenza sui mercati e per migliorare la performance dei settori interni all'azienda che operano a supporto delle attività commerciali.

Ecco alcuni punti cardine della Galassia Terre Cevico:

1. Diversificazione dei marchi e dei canali, per valorizzare identità differenti all'interno di una rete integrata e coerente.
2. Presidio commerciale strutturato con una chiara assegnazione dei mercati, suddivisa per continente e Paese, al fine di avere una visione globale sul paese stesso, consolidando le relazioni e riducendo così la possibilità di problematiche locali
3. Governance e controllo strutturato, basati su budget e verifiche trimestrali che consentono interventi rapidi e mirati.
4. Processi standardizzati per la gestione di nuovi progetti, contratti, campioni e ordini, volti a ridurre errori e tempi di risposta.

Tutto questo contribuisce a creare un sistema flessibile e reattivo, capace di cogliere le opportunità di crescita offerte dai mercati, dallo sviluppo di linee prodotto dedicate e dalla valorizzazione dei brand attraverso attività di marketing, PR, supportati dal lavoro dei Brand Ambassadors.

Strategie di resilienza adottate:

- Diversificazione dei mercati e dei prodotti: la rete assegna responsabilità per aree geografiche e gestisce un portafoglio ampio e diversificato di aziende e progetti, migliorando la capacità di adattamento commerciale.
- Processi operativi solidi: implementazione di strumenti condivisi che assicurano una maggiore efficienza e operatività come il New Projects Form, il Galassia Contract, il Sample Form, necessari per migliorare il flusso documentale e gestionale (Dropbox – Galassia Sharepoint).
- Marketing, formazione e presidio dei brand: un ulteriore presidio formativo a valorizzazione dei brand aziendali è stato implementato anche in ambito marketing con un'area dedicata che coordina le attività di promozione, comunicazione e training.

Al fine di supportare ulteriormente marchi e brand aziendali è consolidata inoltre l'attività dei brand ambassadors, figure aventi la funzione di alimentare le relazioni e contribuire a trasferire ai mercati cultura, tradizione e valore dei marchi stessi del Gruppo.

Vendemmia 2025: anticipo costante

Il conferimento delle uve 2025 è iniziato nello stabilimento di Alfonsine il 12 agosto, per il secondo anno consecutivo prima di Ferragosto. Sembra confermarsi la tendenza degli ultimi anni di avere un anticipo di maturazione delle uve rispetto al calendario classico, sicuramente influenzato dall'andamento climatico.

Per affrontare queste nuove necessità bisogna sapersi adattare percorrendo nuove strategie organizzative, sviluppando nuovi progetti che permettano di valorizzare sempre di più le uve e ottenendo gli obiettivi di qualità ed efficienza che Terre Cevico si prefigge di raggiungere.

Dal punto di vista organizzativo iniziare

uve Pinot Bianco, Chardonnay e Pinot Grigio solo dal primo mattino, dalle ore 06:00 fino alle 13:30 per evitare le ore più calde della giornata in quanto nel mese di agosto le temperature sono ancora molto alte; ciò consente un miglioramento della qualità del prodotto lavorato e delle condizioni di lavoro sia in campagna che in cantina.

Iniziando la raccolta alle 4 del mattino o anche prima, i risultati sono stati estremamente apprezzabili, in particolare la partecipazione, il coinvolgimento e l'impegno dei soci.

All'anticipo di maturazione Terre Cevico ha risposto anche con il progetto "Vendemmia Anticipata", un progetto che coinvolge tutti gli stabilimenti e dà

la possibilità ai soci con uve già pronte alla raccolta di conferirle prima dell'apertura programmata ricevendo un contributo compensativo per la minor gradazione zuccherina. L'obiettivo è quello di valorizzare il ph e l'acidità delle uve nella prima fase di vendemmia e di contenere l'aumento della gradazione alcolica seguendo le richieste commerciali di Terre Cevico. Altro obiettivo di questa nuova modalità di conferimento è la gestione dei picchi della vendemmia meccanizzata che aumenta anno per anno in

modo significativo.

Oggi l'impegno di tutti è quindi volto ad affrontare nel modo migliore i cambiamenti e le nuove sfide per ottenere il miglior risultato per la cooperativa e per i soci.

Valter Bighini,
Responsabile Area
Cantine di Vinificazione
Terre Cevico

La nuova tramoggia di conferimento delle uve dei soci della cantina di Alfonsine.

i conferimenti la settimana di Ferragosto comporta l'impegno di vari reparti dell'azienda per pianificare tutte le attività necessarie all'avvio della vendemmia e all'organizzazione e coinvolgimento dei soci che devono essere pronti a raccogliere l'uva in un periodo inusuale.

Terre Cevico ha riconfermato il progetto "Vendemmia Mattutina", applicato per la prima volta nella vendemmia 2024, che prevede il conferimento delle



La nostra vendemmia, il clima, il vigneto

Tra gli aspetti climatici caratterizzanti del 2025 abbiamo sicuramente le piogge invernali cadute copiose, che hanno portato a condizioni frequenti sui diversi areali di saturazione dei terreni fino alla fase di germogliamento e oltre dei vigneti, con relativi riflessi negativi sugli apparati radicali. Le radici primarie spesso hanno subito fenomeni di suberificazione, con stentato sviluppo di radici secondarie e del capillizio radicale. Frequenti i casi di fallanze, di germogliamenti stentati nella parte centrale dei tralci rinnovati ma anche nei cordoni.

L'andamento climatico estivo è stato irregolare con periodi caldi nei mesi centrali estivi alternati a periodi con temperature più miti. Anche quest'anno i picchi termici e l'irraggiamento importante hanno definito fenomeni di senescenze fogliari anticipate verificate anche nel periodo di pre-vendemmia.

Le piogge, in estate, sono cadute in modo considerevole a fine luglio, durante l'invaiaura dei vitigni precoci.

Le fasi fenologiche inizialmente, con il germogliamento, hanno subito una posticipazione di 3-4 giorni su tutti i vitigni di interesse per poi allinearsi in fioritura e in invaiatura alle tempistiche del 2024 causa sommatorie termiche elevate. Anche lo sbalzo termico giorno notte dall'invaiaura dei vitigni medio tardivi, Trebbiano in primis, ha contribuito ad accelerare il processo di maturazione delle uve ma allo stesso tempo ha permesso di mantenere le acidità delle uve in quanto le piante riuscivano a traspirare nelle ore notturne e quindi non hanno perso acidità per meccanismi fisiologici endogeni.

In germogliamento si sono verificati presenze di gemme cieche, successivamente è stata riscontrata una fertilità scarsa dei germogli con un numero modesto di grappoli. La fioritura non è stata molto uniforme ma comunque la buona allegagione ha portato ad avere grappoli di buone dimensioni senza colature particolari di acini nella fase di pre-chiusura grappolo. L'invaiaura poi è stata leggermente disforme con una successiva maturazione precoce. A livello vegetativo abbiamo riscontrato sempre una buona dominanza apicale escluso le giornate più torride dove si sono riscon-

trati fermi vegetativi non troppo prolungati. Allo stato attuale abbiamo un buon livello di accumulo di sostanze di riserva nelle piante, con una buona lignificazione grazie all'andamento stagionale favorevole.

La situazione sanitaria è stata buona per peronospora e oidio mentre si sono riscontrate presenze diffuse e a volte anche importanti di botrite sviluppate su marciume acido o su inneschi indipendenti, prontamente contrastate con adeguate strategie di difesa fitosanitaria. Il clima caldo umido ha favorito sicuramente questo patogeno. I marciumi più rilevanti sono stati imputabili alla problematica del marciume acido innescato da estromissioni di acini o da cracking di acini da dove è partita l'infezione batterica alimentata poi dai lieviti presenti sui grappoli e dalle piogge prima citate.

La situazione sanitaria ha visto poi un incremento sulle piante dei sintomi riconducibili ai funghi cariogeni in particolare al complesso del Mal dell'Esca. Buono il controllo delle principali fitoplasmosi, Flavescenza Dorata in particolare anche se aumentano i casi. Si è verificato qualche sporadico caso di Black Rot, fitopatologia fungina comparsa da qualche anno. Note anche presenza di virosi in particolare di GPGV, che come noto si manifesta con sintomatologie più evidenti sui vitigni precoci, meno su vitigni più vigorosi come il Trebbiano.

Per quanto riguarda i principali fitofagi, Tigri ha avuto sulle tre generazioni voli lunghi con lo sviluppo di focolai in prossimità della vendemmia a cui si sono susseguiti marciumi.

Cocciniglie, abbiamo avuto un buon controllo con presenze più rilevanti rispetto al 2025.

Le vendemmie sono iniziate sostanzialmente allineate al 2025 con conferimenti definiti dall'incremento della vendemmia meccanica che individua e centra la tempistica più opportuna di vendemmia, andando però a modificare l'entità del conferimento in quanto insite su un lasso temporale sempre più concentrato.

Anche quest'anno per tutelare la qualità tecnologica delle uve è proseguita con successo la modalità di vendemmia notturna su alcune uve precoci.

Cantina Braschi oggi



L'esperienza di Cantina Braschi, rappresenta dal 1949 un unicum in Romagna: la famiglia omonima produceva vini nel sito non lontano dalla piazza del paese, con vigneti in affitto nelle aree di Bertinoro e Mercato Saraceno, in una modalità che i francesi della regione Champagne definirebbero da *négociant manipulant*. Oggi Cantina Braschi è un progetto territoriale di Terre Cevico che eredita e mantiene viva questa tradizione produttiva su più territori della DOC Romagna sangiovese. Insieme ai progetti Tenuta Masselina e Le Rocche Malatestiane, il gruppo è presente infatti sui territori romagnoli con produzioni di vini estremamente identitarie. Una scelta consapevole che va nella direzione di proseguire una politica commerciale strategica in grado di competere con le aziende vitivinicole di piccola media dimensione dalla forte identità, ed occupare così un segmento del canale HoReCa a medio-alto posizionamento.

Quello legato al marchio Cantina Braschi è oggi un racconto figlio di competenza tecnica, enologica, di comunicazione e di relazione commerciale. Gli elementi naturali si ritrovano nello stile dei vini e in questo caso possiamo davvero ribadire che il vino è un viaggio, fra i territori e attraverso il tempo. E l'esperienza di Cantina Braschi è un viaggio nel viaggio, da Bertinoro verso l'Appennino Tosco-Romagnolo. Suoli caratterizzati da Argille e Spungone versus Arenarie e la presenza del bosco. Sangiovese, Albana, Famoso, una riserva storica di annate presenti in Cantina che racconta una Romagna nella sua ultima evoluzione, quella dell'identità e della diversità territoriale romagnola vista come valore, come tratto distintivo da comunicare a ristoratori e pubblico, anche attraverso degustazioni ed eventi organizzati all'interno della sede di Mercato Saraceno, in Via Roma 37.

AZIENDA Innovazione, sicurezza, visione: il cuore digitale di Terre Cevico

L'IT che fa crescere la cooperativa

In un mondo in cui il cambiamento non bussava più alla porta, ma si presenta con una notifica, l'Ufficio IT di Terre Cevico non si limita a "tenere accese le macchine". Il nostro compito è essere una vera e propria centrale di innovazione digitale: custodire l'affidabilità operativa quotidiana e, allo stesso tempo, aprire strade nuove dove tecnologia e cooperazione si incontrano.

Tra le radici e il cloud

Il nostro è un lavoro che parte da lontano. Conosciamo il valore del legame con la base sociale, con le cantine, con chi lavora ogni giorno sul campo. Per questo ascoltiamo, traduciamo esigenze concrete in soluzioni accessibili, intuitive, ma solide. Le nostre radici sono nella terra, ma il nostro sguardo è al cloud: investiamo su infra-

strutture scalabili, sicurezza informatica avanzata, soluzioni ERP all'avanguardia e digitalizzazione dei processi.

Competenze, persone, futuro

Il nostro team è composto da professionisti appassionati e sempre in formazione. Non si tratta solo di conoscere linguaggi e sistemi, ma di capire il linguaggio della cooperazione, dei bisogni che cambiano, delle sfide da affrontare insieme. Crediamo che l'innovazione vera passi dalle persone: quelle che usano gli strumenti e quelle che li progettano.



Un investimento, non un costo

In un'epoca in cui l'IT è sempre più strategico, Terre Cevico ha scelto con forza di non subire il cambiamento, ma di guidarlo. Ogni progetto digitale che realizziamo non è solo un miglioramento tecnologico, ma un passo avanti per tutta la filiera. Semplificare, integrare, proteggere, analizzare, automatizzare: è qui che si gioca la competitività della nostra cooperativa. Costruiamo oggi l'ecosistema digitale che servirà domani. Con la solidità del nostro passato, lo spirito cooperativo del presente e la determinazione di chi sa che il futuro... si progetta.

Massimo Buldrini,
Responsabile Settore IT
Terre Cevico



AZIENDA La Cooperativa a supporto del Socio

Filiera vitivinicola: UniCredit e Terre Cevico siglano un accordo



F. Donati e L. Faggioli, Presidente e Direttore Amministrativo e Finanziario di Terre Cevico con il Direttivo UniCredit.

Abbiamo sottoscritto con **UniCredit** un **accordo di filiera** per agevolare i nostri soci nell'accesso alle risorse che la banca mette a disposizione per rafforzare le potenzialità di sviluppo della catena produttiva, supportando la realizzazione di investimenti funzionali alla crescita.

A tal fine, infatti, UniCredit rende disponibili consulenza specializzata, formazione, prodotti e soluzioni specifiche in grado di coprire le esigenze di liquidità su tutta la filiera a supporto degli investimenti finalizzati ai processi di adeguamento tecnologico e della transizione ESG. A ciò si aggiungono le opportunità messe a disposizione dalla banca per le aziende interessate allo sviluppo dell'export.

Alla sottoscrizione dell'accordo, il nostro presidente **Franco Donati** ha parlato dell'importanza dell'intesa con UniCredit perché strumento di sviluppo e sostegno della nostra filiera. «Senza un corretto supporto finanziario le aziende agricole, in particolare quelle in crescita e con forte spirito imprenditoriale – afferma Donati – non possono evolversi: le meno strutturate rischiano perfino di uscire dal mercato. La nostra catena di fornitura rappresenta un asset strategico fondamentale che con senso di responsabilità dobbiamo contribuire a supportare e sviluppare. Con questo accordo diamo ai nostri soci un'opportunità in più. Una base sociale equilibrata e solida rappresenta il presupposto per il futuro della Cooperativa stessa, in un percorso che va realizzato insieme».

Per **Andrea Burchi**, Regional Manager Centro Nord di UniCredit – che non essendo presente all'incontro ha inviato un messaggio sulla missione UniCredit – «l'accordo sottoscritto con Terre Cevico, storica realtà d'eccellenza produttiva della Romagna, è un esempio del nostro impegno a supporto del comparto vitivinicolo. Grazie alla presenza capillare di gestori e specialisti Agribusiness sul territorio, siamo in grado di offrire soluzioni su misura alle specifiche esigenze delle imprese dell'agroalimentare. In questo modo garantiamo un sostegno concreto ad un segmento produttivo d'eccellenza del Made in Italy, continuando a favorire gli investimenti e agevolando percorsi di crescita che sfruttano le leve dell'innovazione e della sostenibilità».



NOVITÀ Linea Galassi

Verdicchio dei Castelli di Jesi DOC

Calore paglierino tenue; bouquet fresco, con sentori di frutta bianca e note floreali di acacia e biancospino; gusto secco, armonico, con retrogusto mandorlato.

Vitigno: Verdicchio

Abbinamenti: Primi saporiti e pietanze a base di pesce.

Temperatura di servizio: 12°C

Alcool: 12,5%

Zucchero residuo: secco 0 g/l

Processo di vinificazione:

Pressatura soffice e scarico in vasca per la decantazione statica a freddo. Trasferimento a serbatoio di fermentazione a temperatura controllata 15°C in acciaio inossidabile utilizzando colture di lievito selezionate.

Affinamento in vasche acciaio inox con battonage per 4 mesi.



Famoso Rubicone IGT

Limone pallido con tonalità verdastre. Al palato è snello ed elegante, con acidità minerale e un finale persistente. Al naso presenta note di erbe e agrumi appena tagliati, insieme a un tocco aromatico di nettarina bianca.

Vitigno: Famoso, una varietà d'uva autoctona, semi-aromatica, con un profilo ricco e complesso.

Zona vigneti: Area del Rubicone, Emilia-Romagna.

Abbinamenti: è apprezzato con antipasti, formaggi a media stagionatura, gamberi fritti, risotto di pesce e gustosi primi piatti.

Temperatura di servizio: 10-12°C

Alcool: 12%



Dal catalogo Sprint Distillery

Nuova immagine per vodka e gin

Nuove etichette per la selezione di vodka e gin, per un rilancio verso i canoni estetici attuali e più convincenti che sapranno attrarre l'interesse di giovani bartenders e mixologists. Un design accattivante, per dare nuovo appeal a prodotti storicamente presenti nel catalogo di Sprint Distillery.

Zarina

L'illustrazione a mano ritrae Zarina, una figura regale e prestigiosa che, con la sua eleganza ed i toni freddi del colore, rappresenta la purezza e la chiarezza del distillato.

Design e nome evocano la maestosità e la raffinatezza tipiche della vodka—cristallina e dal gusto puro e ben bilanciato.



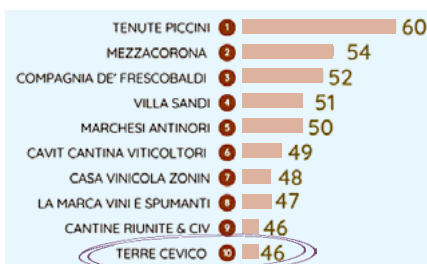
Red Harris

L'etichetta raffigura Red Harris, un personaggio in stile retrò le cui caratteristiche distintive richiamano i toni ramati e caldi del nome. Un riferimento diretto alle sfumature aromatiche del gin, dove le note calde e mediterranee del ginepro si intrecciano a note agrumate e speziate.

Un design che trasmette carattere e autenticità, proprio come il gusto secco e deciso dell'Extra Dry Gin.



MONDO DIGITALE: TERRE CEVICO AL TOP



Risorsa Vino Bene Comune | Anno VIII - Numero 3
Publicazione di informazione interna a cura di
Aut. Pres. Trib. Ravenna n. 1445 del 5 giugno 2018

Direttore responsabile: Paolo Pingani

Redazione: Alessio Mazzuca, Marco Nannetti, Elena Piva

Progetto grafico e impaginazione: Adamo Antonellini

Vignette: Giovanni Bendandi

Direzione, Redazione, Amministrazione: Via Fiumazzo, 72 - 48022 Lugo (RA)

Tipografia: Tipografico soc.coop - Santa Sofia (FC)

Chiuso in redazione il 4 dicembre 2025



Siamo tra le 10 migliori cantine nel mondo digitale, per valutazione complessiva su parametri come canali social, e-commerce, lingue utilizzate, digitalizzazione e non solo, secondo l'edizione n. 12 della ricerca "Il gusto digitale del vino" 2025 di Omnicom Pr Group Italia, realizzata su un campione ristretto nei numeri, ma significativo, visto che sono prese in esame le strategie digitali delle prime 25 aziende vinicole italiane per fatturato (secondo i dati di Mediobanca, ndr).