

CHIUSURE ESTIVE



Gli uffici dell'Unione Italiana Vini di Milano rimarranno chiusi dal 3 al 21 agosto compresi; quelli di Roma dal 10 al 21 agosto compresi.

Gli uffici di Verona osserveranno le seguenti chiusure: Amministrazione e Laboratorio dal 3 al 14 agosto compresi; Consulenze dal 10 al 21 agosto compresi.

Le date di chiusura dei laboratori di Valoritalia Laboratori sono le seguenti: Tavarnelle Val di Pesa (Fi) e Reggio Emilia dal 10 al 21 agosto compresi; Torrazza Coste (Pv) e Lecce dal 3 al 21 agosto compresi.

"Il Corriere Vinicolo" sospenderà le pubblicazioni con il numero 24 del 27 luglio per riprenderle con il numero 25 del 31 agosto. A tutti i nostri lettori auguriamo serene vacanze.

NATURALIA INGREDIENTS
CRYSTAL MUST GRAPE, TUTTO PRONTO PER LA CAMPAGNA 2015



Durante la campagna vendemmiale 2014 NATURALIA INGREDIENTS, insieme a moltissimi professionisti del settore enologico, ha avuto modo di confermare tutte le positive evidenze che erano state riscontrate durante i test di utilizzo di Crystal Must Grape (Mosto Concentrato Rettificato Solido). Il primo anno di utilizzo di Crystal Must Grape su un vastissimo ed eterogeneo panorama di vini arricchiti ha di fatto evidenziato:

- profilo aromatico dei vini arricchiti netto e pulito, con un maggiore spettro e con un'esaltazione degli aromi di base;
- facilità di fermentazione;
- stabilità batteriologica (nessun rischio di cristallizzazione);
- minore diluizione del prodotto di partenza e riduzione del quantitativo necessario nelle operazioni correttive;
- facile gestione di magazzino e dosaggio (il prodotto è confezionato in sacchi predisposti su pedane da 1.000 kg ciascuna);
- elevato indice di purezza;
- ottima conservazione del prodotto e shelf life di tre anni.

A partire da quest'anno, oltre al formato da 20 kg, è disponibile anche il sacco da 5 kg, disposto in cartoni da 25 kg ciascuno. Naturalia Ingredients è la prima e unica produttrice al mondo di questo innovativo prodotto, il cui utilizzo è stato autorizzato dal Reg. EU 52/2013 e successive modifiche in tutti i campi di applicazione del settore enologico: arricchimento, dolcificazione, frizzantizzazione, spumantizzazione. Crystal Must Grape è disponibile anche con certificazione Biologica EU e NOP USDA, Halal e Kosher. ♥

TEBALDI
UN 2014/2015 IN CONTINUA CRESCITA



TEBALDI continua a crescere: i risultati di fatturato 2014 indicano un incremento di oltre il 40% sull'anno precedente. Tutto ciò è stato frutto di una politica "multipla" fatta di investimenti in ricerca e sviluppo che ha condotto l'azienda a un consolidamento di posizione e riconoscibilità come innovatori grazie a nuovi impianti e biotecnologie, oltre a cambiamenti di natura strutturale il cui effetto ha portato a ulteriori progressi anche nel primo semestre 2015. Tebaldi ha puntato sulla diversificazione e l'innovazione della gamma; a lato, gli investimenti si sono rivolti anche all'introduzione e formazione continua delle risorse umane, alla comunicazione tecnica puntuale ai target e a una nuova visione dell'analisi strategica aziendale. Con partner e fornitori è stata rafforzata la collaborazione guardando a sempre migliori sinergie, compresa la partecipazione in Italia di ricercatori internazionali di alta levatura per offrire ai clienti momenti di aggiornamento su importanti novità della ricerca e sperimentazione, specialmente in campo biotecnologico. Nel 2014 è stato inoltre avviato un prudente processo di internazionalizzazione con le prime vendite in Spagna e Sudafrica; relazioni che si prevede di consolidare nel 2015, sondando contemporaneamente opportunità anche in altri Paesi.

Anche il progetto integrato Freewine® il Gusto del Benessere, per produrre vini senza solfiti aggiunti, grazie all'aiuto di partner di ricerca si è sviluppato e allargato in tutta Italia, facendo proseguire Tebaldi sul percorso di sostenibilità e salubrità in campo alimentare. ♥



GUALA CLOSURES GROUP
CHIUSURE A VITE: NUOVA GAMMA GUARNIZIONI A OTR CONTROLLATO

Innovazione tecnologica, diversificazione geografica dell'attività produttiva e una particolare attenzione allo sviluppo di prodotti sempre più performanti per il vino. Questi gli elementi che contraddistinguono GUALA CLOSURES GROUP, multinazionale italiana leader mondiale nella produzione di chiusure a vite per il vino con 6 miliardi di chiusure realizzate a fine del 2014 e una previsione di oltre 6,5 miliardi di pezzi a fine 2015. Il mercato delle chiusure a vite per il vino è in grande espansione così come cresce anche una loro preferenza di utilizzo tra i consumatori. Secondo un sondaggio condotto da IPSOS* presso i consumatori finali dei cinque principali mercati europei (Italia, Francia, UK, Germania e Spagna) e degli Usa, oltre il 60% dei consumatori di questi Paesi preferisce le chiusure a vite in alluminio rispetto ad altre chiusure, per la loro comodità e per l'assenza di spreco causato dal sapore di tappo.

Guala Closures propone già oggi la più vasta varietà di chiusure a vite per il vino, con possibilità di decorazioni e personalizzazioni infinite. Tra le ultime novità, una nuova gamma di guarnizioni con OTR controllato per la produzione di chiusure più performanti e sostenibili in grado di rispondere alle differenti esigenze di permeabilità all'ossigeno, garantendo così la desiderata evoluzione di ciascuna tipologia di vino dopo l'imbottigliamento. Le chiusure del Gruppo per il vino sono già state adottate dai più importanti produttori delle case vinicole dei quattro continenti per i vantaggi che offrono. ♥

Guala Closures propone già oggi la più vasta varietà di chiusure a vite per il vino, con possibilità di decorazioni e personalizzazioni infinite. Tra le ultime novità, una nuova gamma di guarnizioni con OTR controllato per la produzione di chiusure più performanti e sostenibili in grado di rispondere alle differenti esigenze di permeabilità all'ossigeno, garantendo così la desiderata evoluzione di ciascuna tipologia di vino dopo l'imbottigliamento. Le chiusure del Gruppo per il vino sono già state adottate dai più importanti produttori delle case vinicole dei quattro continenti per i vantaggi che offrono. ♥

* IPSOS - EAFA gennaio 2015.



La storica casa vinicola chiantigiana punta su un nuovo prodotto, non toscano: il Prosecco Valdobbiadene Docg. Può sembrare una scelta azzardata ma il Prosecco RUFFINO, presentato in una partecipata e piacevole cena a Roma, ha tutte le carte in regola per vincere la sfida che l'azienda si è posta. "Abbiamo deciso di puntare sul Prosecco perché è un vino facile. Da capire e da proporre - ha spiegato l'enologo Gabriele Tacconi - È un vino che piace molto ai giovani e di cui non è necessario spiegare troppo le caratteristiche. Vogliamo utilizzarlo per avvicinarci ancor di più a un pubblico sempre più vasto, per un consumo easy e senza troppe pretese. Puntiamo soprattutto agli Stati Uniti dove siamo già molto ben presenti e strutturati - ha aggiunto -. È un prodotto che viene apprezzato per la sua semplicità, appunto, e quindi intendiamo rafforzare la nostra leadership in Usa con questo vino armonico ed equilibrato, caratterizzato da un fine perlage, in cui convivono egregiamente il fruttato e l'acido, il fresco e l'aromatico". Mentre un prodotto entra, un altro si rifà il trucco. Oltre al Prosecco, la serata è stata l'occasione per presentare un particolare restyling della storica bottiglia di fiasco. Realizzata dall'artista francese Clet, conosciuto per le sue installazioni sui cartelli stradali, la bottiglia è stata chiamata "Janine" in quanto l'artista ha intravisto nella forma iconica del fiasco un ammiccante volto femminile e, paragonandola alla sua assistente, ha pensato a questo nome ispirandosi alla dame-Janine, una piccola damigiana. Il vino prodotto da Ruffino per Janine - serie limitata di 6.000 esemplari - è un Chianti 2012 nella menzione "Superiore", per rispettare lo storico binomio Chianti - fiasco ma provando ad elevarlo in complessità e piacevolezza. ♥



RUFFINO
NEW ENTRY: IL PROSECCO VALDOBBIADENE DOCG

Giusy Pascucci



SANTA MARGHERITA
INAUGURATO IL NUOVO POLO DI GRETI

È stato inaugurato a metà giugno il nuovo polo di Greti, nel comune di Greve in Chianti, che rappresenta oggi il nucleo operativo e logistico in Toscana del GRUPPO SANTA MARGHERITA. Qui sono state accorpate e razionalizzate le fasi più importanti, in un unico centro di lavorazione dotato di tecnologie all'avanguardia.

Una nuova e moderna linea di imbottigliamento e di stoccaggio, l'affinamento in legno e in acciaio, una sezione sperimentale dedicata all'affinamento in cemento e a quello in bottiglia (che varia da un minimo di 6 a un massimo di 12 mesi) per Riserve e Gran Selezione, sono solo alcune delle principali caratteristiche di Santa Margherita Tenimenti Toscani. Con l'apertura del nuovo wineshop, con annesso ristorante, dove si possono trovare tutti i vini del Gruppo, Greti si propone come vetrina, luogo d'incontro e ospitalità, rafforzando sempre più il legame con il territorio. Nella convinzione che chi mangia bene vive bene, perché la qualità della vita è legata anche alla qualità della buona tavola, qui Santa Margherita offre, nell'abbinamento tra cibo e vino, un'esperienza emotiva e di promozione della cultura enogastronomica italiana. ♥

**Premio Ferrari 2015 - "Titolo, Copertina e Articolo dell'Anno"
SUL PODIO IL TEMPO, MONSIEUR E PLAZA UOMO**

"Il coppolone" apparso sulla prima pagina de Il Tempo, il 3 dicembre 2014, ha vinto l'ottava edizione del premio Ferrari "Titolo dell'Anno": "un titolo che, con il supporto di una grafica di notevole impatto, è già passato alla storia". Incoronato, per "La Copertina dell'Anno", Monsieur (Swan Group), che nel maggio 2014 ha proposto un'articolata riflessione sul presente e il futuro della cucina italiana. Sia a Il Tempo sia a Monsieur, andranno 1.000 bottiglie di Ferrari Brut. Così come al magazine svedese Plaza Uomo, che si è aggiudicato il Premio Ferrari "Arte di Vivere Italiana - Articolo dell'Anno", dedicato alla stampa straniera che abbia valorizzato il bello, il buono e il ben fatto del nostro Paese.



NOMACORC

CON NOMASENSE UNA MIGLIORE GESTIONE DELLA SHELF LIFE DEL VINO

La gestione dell'ossigeno nel vino è un parametro sempre più determinante per la produzione d'eccellenza. Per questo NOMACORC, azienda leader nel mercato delle chiusure per i vini, da anni porta avanti programmi di ricerca su questa materia. **Maurizio Ugliano**, ricercatore di Nomacorc, dal blog dell'azienda suggerisce un valore per l'imbottigliamento, con un dato di riferimento fissato a 2 milligrammi per litro, una quantità in grado di dare ottimi risultati con quasi tutti i prodotti. L'accumulo di ossigeno si verifica in molti momenti: più si è avanti con il processo



di vinificazione, maggiore è la cautela da esercitare. Ecco allora che l'innovazione viene incontro all'esigenza delle aziende. Non basta scegliere la chiusura più adatta al prodotto, ma è necessario controllare l'ossigeno nei passaggi di trasformazione. Un'operazione possibile grazie a Nomasense, analizzatore che coniuga un alto tasso di precisione con la comodità e la maneggevolezza viste le dimensioni ridotte. "Da enologo sono molto soddisfatto del Nomasense - dice il docente ed enologo **Giuseppe Meglioli** - perché gestire l'ossigeno è fondamentale per la shelf life del prodotto".

NETAFIM - CANTINA SIDDURA

LE PIANTE LANCIANO L'ALLARME SE LE RISERVE IDRICHE STANNO PER ESAURIRSI



È arrivato in Sardegna un sistema proveniente direttamente da Israele che promette di rivoluzionare la storia della viticoltura nell'isola. Il progetto "Le piante che parlano", ideato dall'israeliana NETAFIM, leader mondiale nel settore dell'irrigazione, e sviluppato dalla cantina SIDDURA di Luogosanto, in Gallura, consentirà alla pianta di "lanciare l'allarme" quando le proprie riserve idriche stanno per esaurirsi. Tutto grazie a un sistema di monitoraggio applicato alla vite attraverso l'inserimento nella pianta e persino nel suolo di sofisticati sensori capaci di leggere il consumo idrico e di inviare un segnale a un processore che lo elaborerà creando un tracciato che l'agronomo potrà tenere sotto costante controllo attraverso lo schermo di un pc o lo smartphone. A quel punto, l'agronomo sarà in grado di intervenire immediatamente attraverso l'utilizzo di acqua irrigua. "Con la comunicazione diretta tra pianta e agronomo si potrà contrastare efficacemente la siccità dei terreni dovuta al costante aumento della temperatura e aggravato da scarsa piovosità. Nel nostro clima la valutazione della necessità o meno di irrigare il vigneto è cruciale e al pari complesso", spiega **Luca Vitaletti**, agronomo di Siddura. "La possibilità di sopperire alle carenze meteo comporta investimenti importanti - aggiunge **Massimo Ruggero**, a.d. della cantina - ma Siddura mira a questo: far stare la pianta bene per produrre uva di qualità". *Mariella Cossu*

CHR HANSEN - VASON GROUP

PER VINI PIÙ SALUBRI E PULITI, BIOPROTEZIONE DA MICRORGANISMI INDESIDERATI

I ricercatori di CHR HANSEN, società leader mondiale per la preparazione di starter microbici, imprimono un'accelerazione al concetto di coincolo lieviti e batteri. Nell'accezione innovativa di "coincolo precoce/tardivo" si racchiude il successo di tale tecnica, anche nelle condizioni più difficili per la sua realizzazione. La collaborazione con il comparto tecnico del VASON GROUP insieme a primarie università italiane, ha permesso un approfondimento in merito alla sinergia più efficiente con i lieviti in gamma e la stesura delle più aggiornate procedure. Seguendo tali indicazioni sarà possibile ottenere la bioprotezione da microrganismi indesiderati, rendendo così le fermentazioni e di conseguenza anche i vini, più puliti. Né *Brettanomyces*, né ammine biogene: per vini più salubri e dal profilo aromatico netto e delineato. I ceppi Viniflora® sono tutti ceppi certificati come "non produttori" di ammine biogene. Vengono prodotti secondo un brevetto esclusivo e controllati secondo il sistema MACC, il Malic Acid Conversion, per garantire la vitalità del preparato in mosto e vino. Ciò rende i ceppi idonei all'inoculo diretto, il sistema d'utilizzo più semplice e sicuro, che al contrario delle tecniche che prevedono più step di propagazione, consente di inibire il più possibile l'espansione di una microflora indigena e il conseguente sviluppo di sentori sgraditi. La partnership scientifico-applicativa fra Vason Group e Chr Hansen, mette a disposizione tutte queste soluzioni per il coincolo lieviti/batteri e un'innovativa linea di lieviti non-*Saccharomyces* da usarsi in fermentazione sequenziale: *Kluiveromyces* (Concerto™), *Pichia* (FrootZen™) e *Torulaspota* (Prelude™).



MASI AGRICOLA

AMMESSA ALLE NEGOZIAZIONI SU AIM ITALIA



Lo scorso 26 giugno Borsa Italiana ha ammesso alle negoziazioni le azioni ordinarie di MASI AGRICOLA su AIM Italia - Mercato Alternativo del Capitale. L'ammissione è avvenuta a seguito del collocamento istituzionale rivolto esclusivamente a investitori qualificati italiani e istituzionali esteri di 6.436.000 azioni di cui 4.347.000 rivenienti dall'aumento di capitale della Società e 2.089.000 poste in vendita da Alcedo SGR Spa. È stata inoltre esercitata da parte dei Joint Global Coordinator l'opzione di over allotment per ulteriori 965.000 azioni concessa da Alcedo SGR, azionista della società. Nel giorno del debutto in Borsa Italiana il flottante sul mercato sarà pari al 20% del capitale sociale. Il Collocamento Istituzionale delle Azioni risulta essere la più grande operazione di raccolta di capitali completata su AIM Italia (esclusa la raccolta effettuata dalle SPAC, special purpose acquisition company). La Società ha determinato in euro 4,60 il prezzo delle azioni offerte nell'ambito del Collocamento Istituzionale, che ha generato una domanda complessiva di quasi 1,3 volte il quantitativo offerto. La domanda proviene per circa il 55% da 25 investitori italiani e per il restante 45% da 32 investitori esteri. Si precisa che l'operazione non prevede alcuna offerta al pubblico di azioni Masi Agricola. La data di inizio delle negoziazioni delle azioni della Società è stata prevista per martedì 30 giugno 2015. Il presidente di Masi Agricola, **Sandro Boscaini**, ha dichiarato: "Sono molto soddisfatto di questa prima alleanza in Italia tra la produzione di vino di qualità e il mercato dei capitali: una sinergia necessaria per la crescita in un mondo globalizzato. Instaureremo con i nostri nuovi azionisti un rapporto di lungo termine, basato su programmi di ampio respiro e una comunicazione costante e trasparente. La nostra famiglia, che non ha venduto nemmeno un'azione e mantiene la maggioranza assoluta del capitale, intende preservare il DNA e lo stile dell'azienda, che dopo avere maturato risultati in una lunga storia di successi si apre ora a nuove prospettive."

BERTANI DOMAINS

ACQUISISCE FAZI BATTAGLIA



È stata ufficializzata l'acquisizione della marchigiana FAZI BATTAGLIA da parte di BERTANI DOMAINS, società del GRUPPO ANGELINI. "Un'acquisizione - spiega l'a.d. di Bertani Domains, **Emilio Pedron** - che prima di tutto consideriamo perfettamente coerente con la nostra mission e filosofia produttiva. Una filosofia che potremmo sintetizzare nel costante intento di produrre vini eccezionali che comunicano l'individualità di ogni proprietà, le vocazioni di ogni territorio, le caratteristiche autentiche e identitarie di ogni vitigno. Detenere, gestire aziende come Fazi Battaglia -ha proseguito - impone una sorta di impegno aggiuntivo per il ruolo che hanno brand di questa natura nella reputazione complessiva dell'enologia italiana. Un impegno che per noi significa ulteriori investimenti nella qualificazione e nell'esaltazione di un vitigno, il Verdicchio, che non solo noi consideriamo anima autentica di Fazi Battaglia, ma anche uno dei più interessanti ed eclettici vitigni autoctoni italiani". "Abbiamo la fortuna in Fazi Battaglia - aggiunge **Andrea Lonardi**, direttore operativo di Bertani Domains - di avere a disposizione 130 ettari di vigneti eccellenti, con suoli, altitudini ed esposizioni diverse tra loro e capaci di garantire diverse interpretazioni di uno dei più eclettici, versatili, vitigni autoctoni italiani". Dal punto di vista commerciale Bertani Domains assume la distribuzione di tutti i mercati esteri e del canale Horeca Italia; continuerà, invece, fino alla fine dell'anno la collaborazione con Campari per il canale moderno Italia. Con questo inizia quindi la costruzione di una rete commerciale fortemente dedicata al marchio Fazi Battaglia.

ERRATA CORRIGE

Sul Corriere Vinicolo n° 21 del 29/06/2015, a pag. 9 nel servizio dedicato alle novità e anteprime di Enovitis in Campo, è stato erroneamente riportato: "Martignani ha riproposto il sistema già noto ma in versione implementata degli irruttori e impolveratrici a carica idrostatica (...)" Si tratta invece di "carica elettrostatica". Ci scusiamo con l'azienda e con i lettori per l'inesattezza.