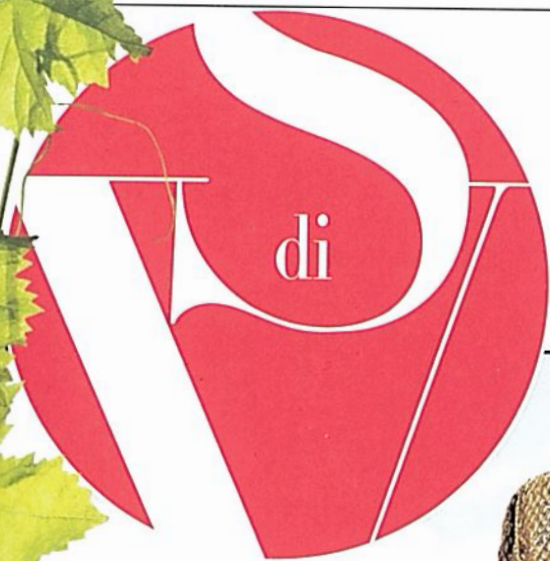


CHIANTI CLASSICO  
*I primi cinquant'anni  
di Rocca delle Macie  
della famiglia Zingarelli*

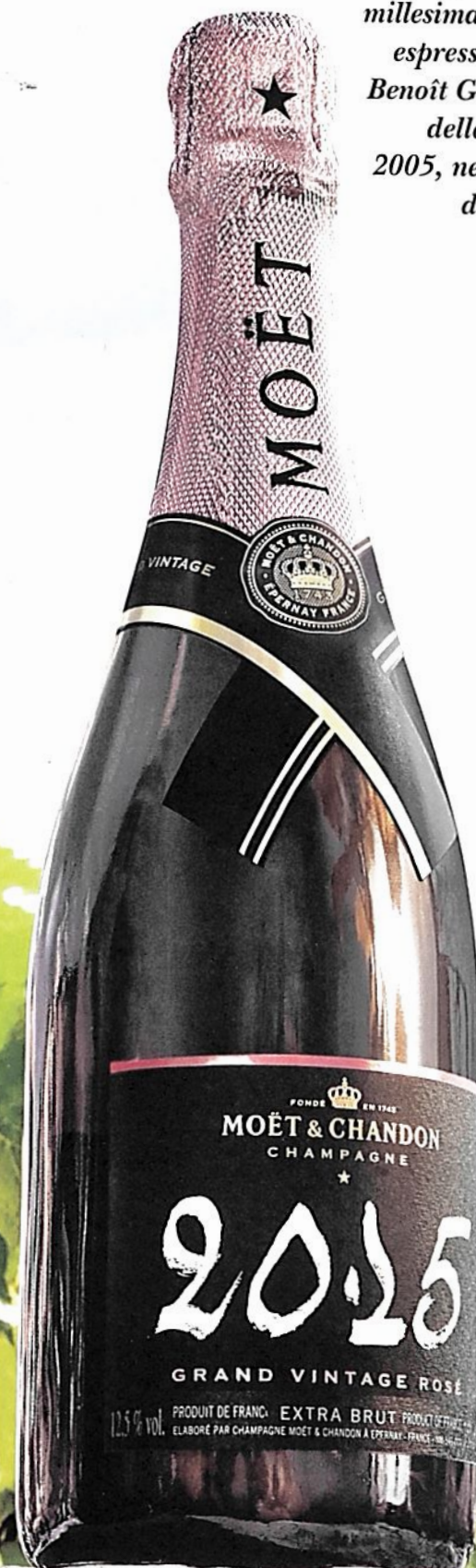
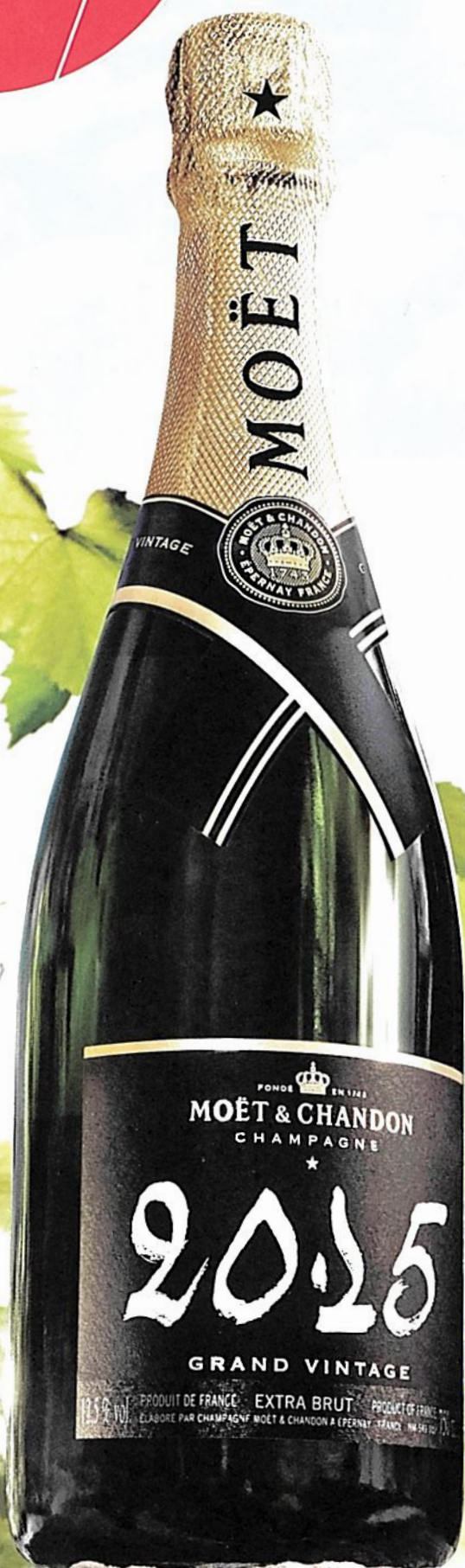
BORDEAUX  
*L'eccellenza di  
Château Talbot, quarto  
cru di Saint-Julien*

PECCATI DI GOLA  
*Joselito, la rivincita del grasso  
del prosciutto  
più buono del mondo*



# SPIRITO di VINO

SAVOIR-FAIRE  
MOËT & CHANDON  
*Grand Vintage 2015  
e gli Champagne  
millesimati sono la massima  
espressione creativa di  
Benoît Gouez, chef de cave  
della Maison dal  
2005, nell'interpretazione  
dell'annata*



Supplemento al numero 237 di Abiter

di Chiara Giovoni e Marco Tonelli



## ORSI E TINI

*Da uno dei primi sindacati di investimento nel settore in Italia alle acquisizioni di Lvmh e Kering, ai bilanci dei tappi, terra e vino attirano investimenti e investitori*



### • CONFERME PER AMORIM

Numeri in crescita, confermando la bontà degli investimenti degli anni precedenti, per Amorim Cork Italia (a destra, il ceo Carlos Veloso dos Santos) che ha chiuso il 2022 con 75,106 milioni di euro di fatturato, +6,5% rispetto al 2021, e 667 milioni di tappi venduti a 3.800 cantine italiane. Un successo che riconosce l'avanguardia scientifica e la qualità della produzione della leader di settore, oltre al valore delle persone: l'azienda italiana nella produzione e vendita di tappi in sughero conta 75 dipendenti e 50 agenti. Tra i principali sviluppi aziendali, l'ampliamento dell'area industriale (da 3.800 a 8mila mq a fine 2024) per aumentare la produzione da 1,2 milioni a 1,8 milioni di pezzi giornalieri. Aumentano così anche le opportunità lavorative: a regime saranno almeno una decina le persone da inserire. Ulteriore investimento in risorse umane è quello che vede Amorim Cork Italia impegnata per evolversi in un'Organizzazione Positiva, (Org+ o Positive organization), grazie a uno stile manageriale che promuove una cultura aziendale basata sulla gratitudine e la realizzazione personale dei dipendenti.



### • CHIUSO IL PRIMO ROUND DEL CLUB DEAL LA COLLINA DEI CILIEGI

*Lo strumento che il Gruppo guidato da Massimo Gianolli (sopra) ha scelto per sostenere la realizzazione del nuovo programma di investimenti di oltre sette milioni di euro ha chiuso il primo round: «Con la sottoscrizione di tre milioni di euro si chiude la prima fase del Club Deal La Collina dei Ciliegi», ha dichiarato Gianolli, presidente di La Collina dei Ciliegi a conclusione della due giorni di Erbin, «e inizia il secondo round, che si rivolgerà oltre a coloro che hanno già sottoscritto, anche ai sottoscrittori rimasti esclusi dalla prima raccolta, e tanti altri che nel frattempo hanno manifestato l'interesse a partecipare al progetto». Il veicolo societario a cui i sottoscrittori hanno aderito si è costituito nel mese di dicembre con la denominazione di «Club Deal Lcdc Srl», nominando amministratore unico della società Sergio Albarelli, già ceo di Banca Azimut. Advisor dell'operazione il team Corporate & Investment banking di Ceresio Investors, guidato da Alessandro Santini. «Si tratta di una delle primissime operazioni di club deal del settore vinicolo in Italia», ha ricordato Albarelli, «ben accettata dai sottoscrittori in questa prima parte e ci aspettiamo di proseguire con lo stesso successo, a fronte di una platea di investitori (imprenditori, manager, professionisti) attenti alla durata dell'operazione, ma anche a un aspetto oggi molto apprezzato: la terra, la genuinità e la spontaneità. In una parola: il vino, nel rispetto di principi fondamentali quali i fattori della sostenibilità sociale e ambientale. Siamo davvero soddisfatti di questa operazione, che proseguirà nei prossimi anni».*

### • LA SFIDA DELLE MULTINAZIONALI DEL LUSSO A CACCIA DI CANTINE

Quella tra il gruppo Lvmh (Tiffany & Co., Dior, Loro Piana, Givenchy ecc) e il gruppo Kering (Gucci, Balenciaga, Bottega Veneta, Saint Laurent etc) è una diatriba combattuta da decenni nel mondo del fashion a colpi di acquisizioni di brand del lusso e della moda. Oggi il campo di battaglia si sposta sul settore del vino. Alla fine dello scorso anno infatti, Artémis Domaines, la società che aggrega le aziende del vino dell'imprenditore François Pinault (sotto, a sinistra), dopo aver annunciato la fusione con la Maison Henriot, ha acquisito il marchio di Champagne Jacquesson. Artémis Domaines, controllava tra le altre aziende Château Latour a Bordeaux, Clos de Tart in Borgogna, Château Grillet nella Valle del Rodano e Bouchard Père et Fils. La risposta di Lvmh non si è fatta attendere: Bernard Arnault (sotto, a destra), già proprietario di marchi iconici come Château d'Yquem, Dom Pérignon, Ruinart, Krug e Château Cheval Blanc, a inizio anno è tornato in Provenza dopo l'acquisto di Château d'Esclans per integrare in gamma anche lo storico marchio Minuty. Quale sarà il terroir della prossima escalation?

