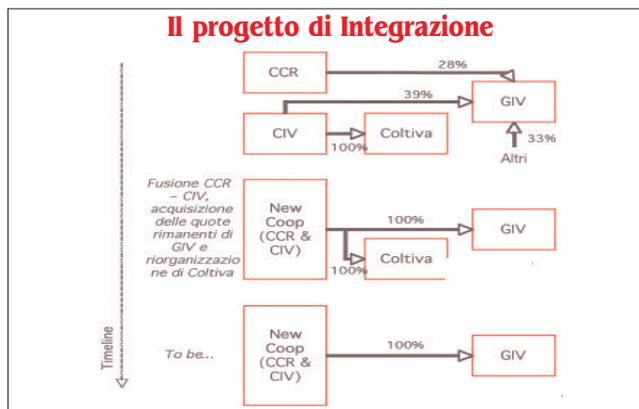


Cantine Cooperative Riunite di Reggio Emilia e CIV di Modena, entrambi player di riferimento nel settore del Lambrusco, si sono fuse, dopo lunghe e complesse trattative che hanno tenuto impegnati i consigli di amministrazione negli ultimi mesi, ma che in realtà hanno avuto inizio circa una decina di anni fa. Infatti, già nel 1999 si parlò di un possibile accordo per realizzare un forte polo cooperativo nel settore del vino, ma c'è voluto un po' di tempo prima di arrivare alla soluzione ritenuta ottimale. Molti erano i punti in comune tra le due società: entrambe emiliane, cooperative, con posizionamento distintivo nel segmento del Lambrusco, complementari in termini di canalizzazione, una (Cantine Riunite) con un fatturato intorno ai 100 milioni di euro, forte nel mercato statunitense, l'altra (CIV/Coltiva), con un fatturato intorno ai 76 milioni di euro e un buon posizionamento sul mercato italiano del trade moderno.

Gli obiettivi. L'unificazione, come dal Piano Industriale realizzato con il supporto di Eurogroup Consulting, è stata voluta per crescere in un mercato molto frammentato e in un segmento, quello del Lambrusco, in cui, nonostante si evidenzino una concentrazione maggiore, nessun operatore presenta una quota radicalmente superiore ai competitor. Ciò si traduce in una perdita di potere contrattuale nei confronti della gdo. Un'ulteriore motivazione è stata quella di valorizzare la complementarità nelle aree di eccellenza, rappresentate per Cantine Riunite dal buon posizionamento sul mercato statunitense e per CIV dalla forte presenza sulla gdo italiana e dal dinamismo innovativo degli ultimi anni. L'integrazione delle due realtà si concretizzerà in più elevati livelli di efficienza nelle aree produttive e logistiche, con l'opportunità di liberare risorse da reinvestire per lo sviluppo

CANTINE RIUNITE-CIV

Il coraggio di cambiare per diventare una realtà ai vertici del mercato vitivinicolo italiano



L'AZIENDA. Dall'integrazione di Cantine Cooperative Riunite – 93,6 milioni di euro di fatturato, 397.000 quintali conferiti, 5 cantine di pigiatura, 2 centrali di imbottigliamento, 530.000 ettolitri venduti di prodotto confezionato e di CIV/Coltiva – 76,5 milioni di euro di fatturato, 4 cantine di pigiatura, 1 centrale di imbottigliamento, 428.000 ettolitri venduti di prodotto confezionato – l'1 settembre 2008 è nata Cantine Riunite-CIV.

IL PROGETTO. Attraverso il supporto consulenziale di Eurogroup Consulting è stato sviluppato il piano industriale per garantire l'integrazione delle due aziende, definendo una strategia commerciale che cogliesse gli obiettivi di efficacia commerciale e di efficienza della gestione operativa.

I RISULTATI. Approvazione del Piano di Fusione e creazione di una nuova realtà, leader nel Lambrusco e tra i principali player nel comparto vitivinicolo italiano; circa 200 milioni di euro di fatturato; 9 cantine di pigiatura, più di 900.000 ettolitri venduti; un'offerta ampia e completa, un posizionamento distintivo in Italia e buone opportunità di sviluppo sui mercati esteri.

po. L'ulteriore motivazione che ha guidato la scelta è legata a Gruppo Italiano Vini, 294 milioni di euro di fatturato, di cui circa il 70% sui mercati esteri, che controlla 14 cantine con 18 marchi di fascia alta. Dalla fusione deriverà, infatti, un nuovo assetto anche per GIV, uno dei principali gruppi vinicoli europei, controllato dalla nuova realtà emiliana. Il nuovo Gruppo costituirà di gran lunga il primo Gruppo italiano del vino e uno dei primi al mondo con

un fatturato intorno ai 450 milioni di euro e una forte presenza sui mercati esteri, che, anche in prospettiva, rappresenteranno uno dei canali di sbocco più rilevanti. Nel piano industriale sono state valutate le sinergie derivanti dall'integrazione, di natura commerciale, industriale e di strutture a livello corporate. È stata definita la strategia di posizionamento sul mercato italiano, in cui risulta oggi necessario presidiare la leadership su alcuni segmenti e pre-

servare le attuali marginalità, contenendo il potere contrattuale del trade moderno, esercitato prevalentemente attraverso l'utilizzo della leva promozionale. E sui mercati internazionali, attraverso lo sfruttamento delle complementarità sui diversi mercati e le opportunità di crescita di alcune categorie di prodotto, quale per esempio Maschio, oppure innovazioni di prodotto, quali Bella Tavola e QB, il nuovo formato 0,25 litri di CIV/Coltiva, recentemente lanciato sul canale tradizionale. Sono stati analizzati la revisione del sistema produttivo per garantire la piena saturazione degli stabilimenti, attraverso la riarticolazione dei volumi fra i 2 siti; la ridefinizione del modello logistico per ottimizzare la supply chain; la riorganizzazione delle strutture centrali, oltre all'integrazione dei sistemi informativi.

I risultati del piano industriale sono in primis misurabili attraverso l'approvazione da parte delle rispettive assemblee dei soci dell'operazione di fusione. Viene considerato un primo risultato tangibile, date le trattative complesse che sono intercorse negli ultimi 10 anni e che trovano le loro origini nella necessità di ricercare un sostanziale equilibrio fra i due gruppi vinicoli, per crescere in un mercato altamente frammentato, competitivo e sempre più globalizzato. Il coraggio di cambiare le regole del gioco rappresenta il primo passo di quest'unione che, già a partire dai prossimi mesi, si concretizzerà nella revisione dei processi produttivi e logistici e nella realizzazione di un piano di sviluppo commerciale.

Riunite. CIV & CIV
VIGNE E VINI

Cantine Riunite-CIV
Via G. Brodolini, 24
42040 Campegine (Re)
Tel. 0522.905711
Fax 0522.905777
www.riunite.it