



VINO. Bolla: «Abbiamo saputo lavorare bene». Un nuovo team export **Valdo Spumanti, fatturato in crescita a 40,4 milioni**

Aumento del 6% nel 2012 con una vendita nel mondo di 10,3 milioni di bottiglie. La quota estera al 49%

Elisa Costanzo

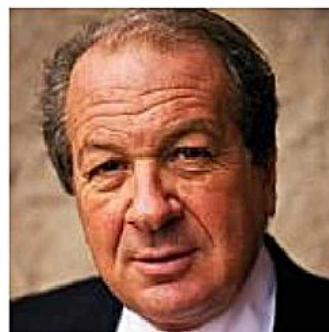
Le bollicine Valdo reggono la crisi attraverso l'internazionalizzazione e un team export tutto veronese. La trevigiana Valdo spumanti, presieduta da Pierluigi Bolla, che a Verona ha la sua sede amministrativa, ha chiuso il 2012 con un fatturato in crescita del 6%, raggiungendo così i 40,4 milioni di euro e 10,3 milioni di bottiglie vendute nel mondo (+12% sul 2011), di cui 8,8 milioni Doc e Docg.

«I numeri dimostrano che abbiamo saputo lavorare bene», commenta Pierluigi Bolla, durante l'incontro riservato alla stampa, che si è svolto ieri all'Hotel Due Torri, «e confermano il successo di un pro-

dotto vincente come il Prosecco, vera espressione del territorio, soprattutto nelle sue declinazioni docg, che sta incontrando sempre di più il gusto e le preferenze degli estimatori del buon vino, sia in Italia che all'estero».

Rispetto al 2011 le performance sono state positive sia sul fronte del mercato interno (+4,8%), che sui mercati internazionali (+12%). In particolare, in Italia, a causa della forte contrazione dei consumi fuori casa, il canale più dinamico si è confermato quello della Gdo, con la doppia leadership nel segmento secco e nel Prosecco. L'azienda veneta, produce il Prosecco più venduto dalla gdo italiana, il Marca Oro, con una quota dell'11,4% sul totale del Prosecco italiano (+0,8% sul 2011), con 1,9 milioni di bottiglie in Italia nel 2012 e 4,7 milioni nel mondo.

Ma il sistema ha retto soprattutto grazie ai mercati esteri, dove Valdo sviluppa il 49% del



Pierluigi Bolla, presidente Valdo

proprio giro d'affari. L'obiettivo è ora consolidare le vendite, in particolare, nell'area *dach* (Germania, Austria e Svizzera), aggredendo al contempo grandi mercati come Usa, Canada, Brasile, Australia, Giappone e Cina, che stanno dimostrando un interesse sempre maggiore nei confronti del prodotto. Per questo, il team export si è arricchito di due nuove figure veronesi: Massimo Poloni, market director Europa, e Mauro Scala, resident key account manager. ●