

[http://www.larena.it/stories/Economia/506984\\_valdo\\_spumanti\\_fatturato\\_in\\_crescita\\_a\\_404\\_milioni/](http://www.larena.it/stories/Economia/506984_valdo_spumanti_fatturato_in_crescita_a_404_milioni/)

## Valdo Spumanti, fatturato in crescita a 40,4 milioni

Elisa Costanzo

VINO.

Bolla: «Abbiamo saputo lavorare bene».

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

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 prodotto 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 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.

[http://www.larena.it/stories/Economia/506984\\_valdo\\_spumanti\\_fatturato\\_in\\_crescita\\_a\\_404\\_milioni/](http://www.larena.it/stories/Economia/506984_valdo_spumanti_fatturato_in_crescita_a_404_milioni/)

Elisa Costanzo