



# UN AFFARE DI FAMIGLIA

ANTINORI SUL PODIO  
DEI PAPERONI DEL VINO  
«SOCC? PORTE CHIUSE,  
ALMENO PER 90 ANNI»

di Mauro Bonciani

5

**Marchese**

Piero Antinori, presidente  
onorario del gruppo  
viticinico fiorentino



# UNA FAMIGLIA SUL PODIO DEL VINO (PER ALTRI 90 ANNI)

---

Antinori al 3° posto tra i produttori italiani, unica azienda familiare  
Il marchese Piero: «Il segreto? Far pagare la qualità. Siamo custodi  
di un patrimonio ereditario, che adesso nessuno può comprare»

---

di **Mauro Bonciani**

**T**ra le prime dieci aziende vinicole italiane per fatturato, sette sono cooperative. La prima famiglia, al terzo posto assoluto con 202 milioni di giro di affari (più 3,7%, quasi il 60% frutto di export, con 23 milioni di bottiglie prodotte), è la Marchesi Antinori, che ha sorpassato il gruppo Zonin. Risultato frutto di una crescita prodotta di scelte controcorrente e coraggiose. Che hanno avuto come protagonista il marchese Piero Antinori, oggi presidente onorario del gruppo.

**Marchese Piero, l'azienda della sua famiglia ha fatto un salto in questi anni. Come?**

«Il segreto sono i territori, i vigneti, l'alta e altissima qualità. E la possibilità di un'azienda familiare di fare politiche di investimento di lungo e medio termine e reinvestire in azienda, senza dover tener conto di trimestrali... Alla fine noi siamo agricoltori e se c'è una annata difficile, come la scorsa, con gelate precoci e poi la siccità che riducono la produzione di vino del 30%, è chiaro che un'azienda familiare assorbe meglio questi problemi di un soggetto finanziario, interessato ai dividendi. Ma forse il vero segreto è un altro».

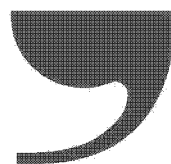
**Quale?**

«Il nostro gruppo in realtà è fatto di tante piccole aziende, ognuna con il proprio territorio, il proprio enolo-

go, una gestione in gran parte autonoma. Abbiamo insomma un approccio artigianale, non industriale, e questo ci permette di non venire meno alla qualità, premiata dai consumatori. Anche per questo non vogliamo incrementare la quantità di bottiglie che produciamo, che è rimasta più o meno la stessa negli ultimi 15 anni (Zonin ad esempio ne ha prodotte nel 2017 51 milioni, ndr). Come non vogliamo aumentare il numero di visitatori alla nostra cantina del Bargino che oggi, senza troppa pubblicità, sono 45.000-50.000 l'anno».

**Strategia conservativa. Quindi non farete acquisizioni significative qui o altrove?**

«Le normative dell'Unione Europea in pratica impediscono di piantare nuovi vitigni, autorizzando soli 6.000 nuovi ettari l'anno a fronte di richieste per 150.000, noi abbiamo chiesto 100 ettari e ce ne sono stati concessi 0,8... È chiaro quindi che può essere necessario comprare aziende, come abbiamo fatto a Radda, Castellina in Chianti e Farneta a Sinalunga. Fuori dalla Toscana abbiamo tenute belle che ci danno ottimi prodotti, ma questa regione rimane la nostra priorità assoluta, dal Chianti a Montalcino, da Bolgheri a Montepulciano».



**Facciamo lo stesso numero di bottiglie di 15 anni fa: non faremo mai produzione industriale**

**Nel 1992 lei ricomprò dal colosso finanziario britannico Whitebread la quota dell'azienda venduta alcuni anni prima: perché il matrimonio non funzionò?**

«Quel rapporto è stato importante, abbiamo imparato ad esempio come strutturare l'azienda, ma le aziende finanziarie hanno esigenze diverse da quelle vitivinicole. Ricomprai perché per la continuità degli investimenti, sempre importanti e necessari nel nostro settore, serviva un controllo strettamente familiare. Ma non potevo immaginare che oggi saremmo stati a questo punto. Ero fiducioso di poter raffor-

zare l'azienda e speravo che ogni generazione desse il proprio contributo, come poi è avvenuto. Fino alla presidenza affidata a mia figlia Albiera, un fatto che negli anni Novanta era difficile da immaginare».

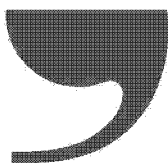
**Se si guarda indietro, quali sono stati i passaggi decisivi?**

«Quello che io chiamo il Rinascimento del vino toscano e italiano è iniziato negli anni '70. Noi abbiamo deciso di smettere di comprare uva da altri e di produrre solo quella dei nostri terreni per avere qualità. Poi c'è stato il Tignanello che — assieme al Sassicaia di Incisa della Rocchetta — è stato una pietra miliare: ha di-

mostrato al mondo cosa poteva fare il vino toscano. Il consumatore ha capito che la qualità andava pagata, il vino è diventato ambasciatore nel mondo del nostro stile di vita, e la cantina e gli uffici del Bargino sono stati il coronamento di questo percorso».

**Che bilancio fa della cantina del Bargino?**

«Noi siamo da sempre legati al territorio, a San Casciano c'era la nostra vecchia cantina ma dovevamo trovare nuovi spazi, anche per fare comunicazione. Così abbiamo trovato nello stesso Comune di San Casciano, lo spazio del Bargino, ed abbiamo fatto questo investimento confermando il legame azienda-territorio. Nel febbraio di due anni fa scomparve il nostro enologo, il grande amico Giacomo Tachis, e al suo funerale mi avvicinarono due nostre anziane lavoranti: mi dissero "come siamo state bene con voi" e mi fecero commuovere. Come mi ha emozionato leggere in una pubblicazione del Comune



**Sarà la Cina  
la nostra  
prossima sfida  
Per loro il vino  
è solo rosso,  
il sangiovese  
toscano può  
conquistarli**

di San Casciano il racconto dei nostri addetti che durante la Seconda guerra mondiale nascosero i fiaschi della cantina in un deposito di acqua in disuso per salvarli dalle razzie di nazisti e fascisti e appena passato il fronte li riportarono in azienda. Ora le cose sono certamente diverse, ma vogliamo conservare questo spirito».

**La Marchesi Antinori compete in un mercato globale: qual è la prossima sfida?**

«La Cina. Ci vorrà tempo, ma questa è la nuova frontiera. I cinesi stanno piantando viti, ma i consumatori presto si sposteranno sui nostri vini, sui rossi, che per loro è il solo vino che esista. Il nostro sangiovese ha ottime carte da giocare».

**Nel medioevo gli Antinori mantenevano l'unità del patrimonio con il «fedecommesso» (che obbligava l'erede a conservare i beni ricevuti, ndr), oggi con il trust che lei ha voluto: una scelta condivisa in famiglia?**

«All'inizio c'era qualche preoccupazione, ma poi tutti hanno concordato che è stata la scelta giusta. La fondazione, questo è il trust, garantisce l'unità azienda-famiglia per i prossimi 90 anni; evita che una multinazionale cerchi di comprarci, magari dividendo la famiglia (anche se da tempo hanno smesso di bussare perché hanno capito che non c'è nulla da fare). Noi più che proprietari siamo custodi del patrimonio familiare, che oggi si è consolidato e spero in futuro lo sia di più. Se avessi venduto a Whitebread o ad altri, non me lo sarei mai perdonato».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

202

Milioni  
di ricavi

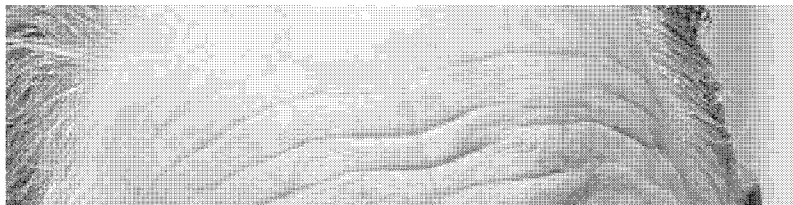
La Marchesi Antinori nel 2017 ha registrato 202,3 milioni di euro di fatturato, più 3,7% rispetto al 2016: è terza tra i produttori italiani



60%

L'export

Ben più della metà del giro d'affari dell'azienda fiorentina è data dalle esportazioni



23

Milioni  
di bottiglie

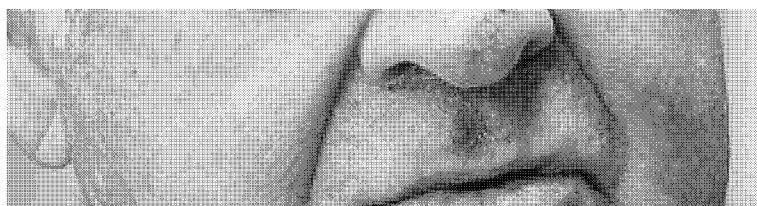
Antinori produce circa 23 milioni di bottiglie l'anno. Dato invariato negli ultimi 15 anni, dice il Marchese Piero



50

Mila  
visitatori

I visitatori annuali alla cantina del Bargino, l'ultima nata della Marchesi Antinori, sono circa 45-50 mila



1385

Il debutto

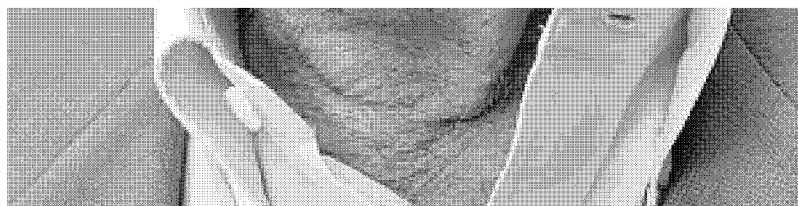
Nel 1385 Giovanni di Piero Antinori entra nella corporazione dei vignaioli di Firenze



26

Le generazioni

La famiglia Antinori guida l'azienda da 26 generazioni. Oggi presidente è Albiera, figlia di Piero



● Piero Antinori

Nato a Firenze nel 1938, figlio del marchese Niccolò, laureato in economia e commercio ha sposato la principessa Francesca Ludovisi Buoncompagni ed ha tre figlie, Albiera, Allegra e Alessia, che lavorano nell'azienda di famiglia. Negli anni Sessanta il marchese Piero ha inventato il Tignanello, con il Sassicaia il primo dei *super tuscan*, cambiando il mondo del vino toscano e italiano.