

Rassegna del 28/12/2023

24/12/2023 Milano da Bere Terre D'Oltrepò. Il CEO Umberto Callegari rilancia la cooperativa vinicola con un piano strategico quinquennale	1
21/12/2023 Focus-Online.it Terre D'Oltrepò: il piano di rilancio	4
20/12/2023 Beautytudine Oltrepò Pavese: il ricco serbatoio vitivinicolo italiano	6
19/12/2023 Spot and Web Tra le vigne e l'Innovazione: un Viaggio nel mondo del vino con Umberto Callegari, CEO di Terre D'Oltrepò	8
16/12/2023 Il Giornale d'Italia Terre D'Oltrepò. Piano strategico quinquennale per il rilancio della cooperativa vinicola	11
16/12/2023 La Mia Finanza Terre D'Oltrepò. Piano strategico quinquennale per il rilancio della cooperativa vinicola	14
15/12/2023 Wine News Il rilancio di Terre d'Oltrepò è quello del territorio. Che seguirà, come modello, la Champagne	17
15/12/2023 VanityClass Umberto Callegari alla guida della Cooperativa Terre d'Oltrepò	19
15/12/2023 Food Community Terre D'Oltrepò: piano strategico quinquennale per rilanciare il Gruppo	21
14/12/2023 DealFlower Terre D'Oltrepò, un piano strategico per il rilancio di gruppo e territorio	22
14/12/2023 Virtù Quotidiane Terre D'Oltrepò, il piano di Callegari: incrementare capacità produttiva guardando allo Champagne	23
12/12/2023 Corriere della Sera (ed. Milano) pag. 73	25

Terre D'Oltrepò. Il CEO Umberto Callegari rilancia la cooperativa vinicola con un piano strategico quinquennale

Con un valore totale del mercato del vino in Italia nel 2022 di circa 14,2 miliardi di euro, di cui il 60% proveniente dall'export, emerge la necessità di affrontare le sfide per mantenere e migliorare la competitività. Il mercato del vino italiano è un affascinante mondo in cui tradizione e innovazione si fondono per creare un'esperienza unica: le etichette italiane raccontano storie di territorio, cultura e passione. Le cantine, spesso gestite da famiglie per generazioni, sono autentiche custodi di tradizioni millenarie. Ma nonostante la forte radicazione nella storia, il mercato del vino italiano è tutto tranne che statico: nuove generazioni di enologi stanno portando innovazione e creatività nel settore. Le bottiglie italiane non sono solo sinonimo di eccellenza, ma anche di avventura e sorpresa. Attualmente, il costo del capitale investito nelle operazioni vinicole è superiore al suo ritorno, principalmente a causa della polverizzazione delle aziende. L'approccio proposto da Terre D'Oltrepò è quello di gestire il vino come un'estensione dell'industria manifatturiera ed alimentare, con investimenti mirati in tecnologia e cultura, portando l'industria del vino a privilegiare il ruolo dei produttori. Terre D'Oltrepò: pensare al futuro del territorio dell'Oltrepò Pavese e della più grande cooperativa vinicola del nord Italia. La missione di Terre D'Oltrepò è quella di creare un polo vinicolo industriale integrato e sostenibile, in grado di catalizzare e valorizzare le risorse inesprese del territorio. Il rilancio del Gruppo si concentra principalmente sull'incremento della capacità produttiva e industriale, con un focus particolare sulla qualità del processo produttivo, che dovrà essere trasparente e certificato ad ogni passo. Il modello di riferimento è quello della regione della Champagne, dove un singolo centro di pressatura ha dimostrato di catalizzare e incrementare la capacità produttiva dell'area. L'obiettivo è aumentare la capacità produttiva acquisendo nuovi soci oltre i 5.000 ettari di contribuzione attuale, che includono sia l'Oltrepò Pavese, sia i Colli Piacentini. Terre d'Oltrepò si rinnova. Terre d'Oltrepò sta rinnovando l'approccio con il mercato grazie all'arrivo del nuovo CEO, Umberto Callegari, protagonista di una carriera internazionale di grande prestigio: il suo ruolo di World Wide Commercial Lead di Customer Transformation presso Microsoft lo ha visto guidare un team di 400 advisor strategici, svolgendo un ruolo cruciale nella trasformazione digitale di Microsoft: sotto la sua guida, la pipeline aziendale ha raggiunto i 20 miliardi di dollari con un ROI di circa 1:80 evidenziando la sua abilità nella creazione di nuovi ricavi e modelli di business in contesti globali e complessi. Ora Umberto Callegari (nella foto) si trova al timone di un'impresa vinicola con un enorme potenziale. Il suo approccio manageriale e strategico si riflette nella visione a cinque anni, dove prevede un completo cambiamento del modello operativo, investimenti nell'industrializzazione del gruppo e una focalizzazione su uno sviluppo sostenibile, margini accresciuti, internazionalizzazione del business e la creazione di una rete di partner strategici. 'È stata una scelta di cuore' ci confida 'Essendo nato e cresciuto in Oltrepò, era logico arrivare alla più grande cantina cooperativa della Lombardia: mi ero sempre chiesto come fosse possibile che, mentre il vino italiano ha avuto uno sviluppo così incredibile nel mondo, l'Oltrepò non lo avesse ancora avuto'. Gli impatti tangibili dell'operato di Terre D'Oltrepò sono già visibili. 'Però resta il fatto che oggi non siamo in grado di fare sistema' commenta Umberto Callegari 'e questo si riflette anche nel mondo del vino. Il vino italiano vale in tutto circa 14 miliardi di dollari: il primo produttore italiano, che è CIV, fa 700 milioni, il primo produttore mondiale, Castel Group che è francese, genera circa 16 miliardi di fatturato annui da solo'. Parlando dei cambiamenti internazionali, ha sottolineato poi il drammatico impatto delle condizioni postBrexite nel mercato UK, con accise in aumento e vendemmie sempre più calde a causa del surriscaldamento globale. 'O noi creiamo un polo industriale capace di catalizzare la nostra capacità produttiva e di creare un cambiamento culturale di modello operativo passando da logiche di puro prodotto a logiche di servizio end to end, da aggiungersi all'investimento in eccellenza operativa e branding, oppure il futuro non sarà roseo, non solo per l'Oltrepò ma, credo, per il sistema del vino italiano'. Il Pinot Nero, splendida risorsa di Terre d'Oltrepò. Oggi l'Oltrepò è una distesa immensa di dolci colline, solcate da quattro valli, dominate da castelli, torri e rocche, a dimostrazione di un solido legame tra storia e natura, tra nobiltà e vignaioli. L'Oltrepò è un insieme di 13.500 ettari vitati, un territorio dal passato nobile dove la vite da sempre fa parte del paesaggio e della tradizione. Siamo nel cuore della più vasta area in Italia vocata alla coltivazione di Pinot Nero, terza in Europa dopo Borgogna e Champagne con il 75% dei terreni dedicati alla coltivazione del vitigno. Questo è un privilegio per il territorio, specialmente se parliamo di metodo classico da uve Pinot Nero, cioè il 75% della produzione italiana e la quarta regione al mondo per questo vitigno. "La Franciacorta è 2,200 ettari e non ha più Pinot Nero e non ha più Chardonnay; Trento non ha più Pinot Nero e non ha più Chardonnay; l'alta Langa non ha più Pinot Nero e non ha più Chardonnay" ci ricorda Umberto Callegari "Solo l'Oltrepò ha Pinot Nero, quindi, è ora di creare un polo industriale che faccia da elemento catalizzatore: tra l'altro abbiamo la possibilità di aggregare a livello culturale, perché l'Oltrepò è 13.000 ettari e altri 6.000 se consideriamo i Colli piacentini, quindi un territorio con una leva di circa 20.000 ettari che ha la possibilità di avere un unico centro industriale che faccia vino per sé, per i soci, ma soprattutto per gli altri". Recentemente, al Merano Wine Festival sono stati premiati numerosi vini di Terre d'Oltrepò. Tra questi, spiccano il Testarossa del 2016 di La Versa, un Pinot

Terre D'Oltrepò. Il CEO Umberto Callegari rilancia la cooperativa vinicola con un piano strategico quinquennale

Nero al 100% (Premio Rosso), e la Collezione 2008 (Premio Oro). Inoltre, il Pinot Nero dell'Oltrepò Pavese del 2022, anch'esso al 100% Pinot Nero (Premio Oro), e il Clefi del 2019, un Riesling Renano al 100% (Premio Rosso), entrambi prodotti dalla Cantina di Casteggio. Terre D'Oltrepò ha delineato il proprio impegno verso la creazione di una piattaforma vinicola in grado di fornire 'operations as a service' per soci e partner, specialmente per il metodo classico da uve Pinot Nero, senza dimenticare la necessità di un approccio congiunto tra aziende, sindacati, associazioni e politica per realizzare la visione di Terre D'Oltrepò, capofila della prima filiera enologica integrata e circolare della Lombardia.



Terre D'Oltrepò. Il CEO Umberto Callegari rilancia la cooperativa vinicola con un piano strategico quinquennale



a cura di acquisti@terredoltrepo.it

Terre D'Oltrepò: il piano di rilancio

21/12/2023 Mercoledì 13 dicembre, il Dottor Umberto Callegari, CEO di Terre d'Oltrepò, la più grande cantina cooperativistica della Lombardia con quasi 700 soci, ha presentato gli sviluppi del piano strategico quinquennale mirato non solo al rilancio del gruppo, ma anche dell'intero territorio. Ricordiamo che Terre d'Oltrepò è nata il 1° luglio 2008 a seguito della fusione tra la Cantina Sociale Intercomunale di Broni (nata nel 1960) e la Cantina di Casteggio (nata nel 1907): due storiche realtà vitivinicole che, volendo guardare al futuro, si sono rimesse in gioco sotto il marchio cappello di Terre d'Oltrepò, dando, così, origine alla più importante realtà vitivinicola di tutto l'Oltrepò Pavese e dell'Italia Nord-Occidentale. Nel 2017, poi, Terre d'Oltrepò ha acquisito, insieme a Cavit, il marchio La Versa, brand che, nel 2020, è stato poi interamente rilevato. Il Dott. Umberto Callegari ha permesso un'analisi approfondita dei trend di mercato del vino, focalizzandosi, in particolare, sui cambiamenti e sulle sfide attuali. Il mondo del vino sta attraversando un periodo di notevole discontinuità, influenzato da fattori climatici, economici, geopolitici, regolamentazioni e generazionali. Con un valore totale del mercato del vino in Italia nel 2022 di circa 14,2 miliardi di euro, di cui il 60% proveniente dall'export (circa 8 miliardi), emerge, ora, la necessità di affrontare le sfide per mantenere e migliorare la competitività. La missione di Terre D'Oltrepò è quella di creare un polo vinicolo industriale integrato e sostenibile, in grado di catalizzare e valorizzare le risorse inesprese del territorio. Il rilancio del Gruppo Terre D'Oltrepò, dunque, si concentra, principalmente, sull'incremento della capacità produttiva e industriale, con un focus particolare sulla qualità del processo produttivo, che dovrà essere trasparente e certificato ad ogni passo. Il modello di riferimento, secondo Callegari, è quello dello Champagne: un singolo centro di pressatura, infatti, ha dimostrato di catalizzare e incrementare la capacità produttiva dell'area. Terre D'Oltrepò intende aumentare, così, la capacità produttiva acquisendo nuovi soci oltre i 5.000 ettari di contribuzione attuale, che includono sia l'Oltrepò Pavese sia i Colli Piacentini. Il Dott. Umberto Callegari ha sottolineato la volontà di ridurre la dispersione del capitale investito nella zona e aumentare il Ritorno sugli Investimenti (ROIC). Attualmente, invece, il costo del capitale investito nelle operazioni vinicole è superiore al suo ritorno, principalmente a causa della polverizzazione delle aziende che, incapaci di fare sistema, generano un capital burn insostenibile. L'approccio proposto da Terre D'Oltrepò è quello di gestire il vino come un'estensione dell'industria manifatturiera ed alimentare, con investimenti mirati in operations, tecnologia e cultura: l'azienda mira, così, ad uscire dalla dicotomia sfuso vs bottiglia, trasformando l'industria del vino in una piattaforma industriale end-to-end di vinificazione. Il Dott. Umberto Callegari ha spiegato: La mia è stata una scelta di cuore, essendo nato e cresciuto in Oltrepò era logico arrivare alla più grande cantina cooperativa della Lombardia: mi ero sempre chiesto come fosse possibile che, mentre il vino italiano ha avuto uno sviluppo così incredibile nel mondo, l'Oltrepò non lo avesse ancora avuto. Nonostante siano passati solo sei mesi dall'arrivo del Dottor Callegari, gli impatti tangibili dell'operato di Terre D'Oltrepò sono già visibili. Il Dott. Callegari ha aggiunto: Il vino è la quintessenza dei prodotti italiani, il prodotto alimentare a più alta propensione di export. Un'assoluta eccellenza, la propagazione della cultura italiana: ne deriva che ne acquisisce pregi e difetti. I pregi sono quelli della incredibile capacità artistica, la delicatezza, l'eleganza, la diversità. I difetti forse sono solo le idiosincrasie, gli effetti di un sistema culturale italiano molto orgoglioso, molto differente, anche molto polverizzato; perciò, poco capace di divenire un sistema. Riguardo alle idiosincrasie, il CEO di Terre D'Oltrepò ha spiegato: Le idiosincrasie sono quelle afferenti al patrimonio culturale italiano. L'Italia è un Paese dalle centinaia di centri culturali, è un caso più unico che raro. Ogni centro ha un orgoglio ed una forza culturale che spesso scadono nel campanilismo. Il Dott. Callegari ha affermato: Oggi non siamo in grado di fare sistema, e questo si riflette anche nel mondo del vino. Il vino italiano vale in tutto circa 14 miliardi di dollari: il primo produttore italiano, che è CIV, fa 700 milioni, il primo produttore mondiale, Castel Group che è francese, genera circa 16 miliardi di fatturato annui da solo. Parlando dei cambiamenti internazionali, il Dott. Callegari ha sottolineato il drammatico impatto delle condizioni post-Brexit nel mercato UK, con accise in aumento e vendemmie sempre più calde a causa del surriscaldamento globale. O noi creiamo un polo industriale capace di catalizzare la nostra capacità produttiva e di creare un cambiamento culturale di modello operativo passando da logiche di puro prodotto a logiche di servizio end to end, da aggiungersi all'investimento in eccellenza operativa e branding. Oppure il futuro non sarà roseo, non solo per l'Oltrepò ma, credo, per il sistema del vino italiano", ha avvertito il Dott. Callegari. Terre D'Oltrepò ha delineato il proprio impegno verso la creazione di una piattaforma vinicola in grado di fornire operations as a service per soci e partner, specialmente per il metodo classico da uve Pinot Nero, rappresentando il 75% della produzione italiana e la quarta regione al mondo per questo vitigno. Il CEO ha concluso ribadendo la necessità di un approccio congiunto tra aziende, sindacati, associazioni e politica per realizzare la visione di Terre D'Oltrepò, certificando l'azienda come capofila della prima filiera enologica integrata e circolare della Lombardia. Terre D'Oltrepò ringrazia il supporto di provincia e regione, nonché dei partner con cui continua a collaborare per raggiungere questo importante obiettivo che genererà nuova sostenibilità a livello ambientale, occupazionale e sociale. Come

Terre D'Oltrepo: il piano di rilancio

manager, la responsabilità di gestire le conseguenze del mercato libero è chiara per il Dott. Callegari, che ha affermato: Non siamo nella posizione di controllare il mercato libero; perciò, lo accettiamo come dato di fatto. Ma le direzioni che il mercato prende determinano le scelte che le aziende compiono. Non si tratta di seguire pedissequamente strade tracciate da altri, ma di capire quali siano le politiche più corrette e sostenibili sia nel breve che nel medio che nel lungo periodo. Terre D'Oltrepò - ha concluso il Dottor Callegari - intende garantire il benessere del sistema e contribuire al futuro sostenibile del settore vinicolo italiano.

a cura di acquisti@terredoltrepo.it

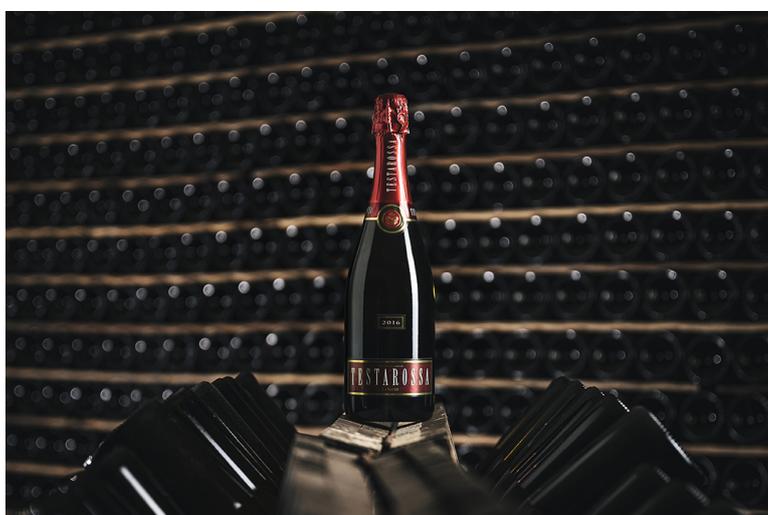
Oltrepò Pavese: il ricco serbatoio vitivinicolo italiano

beautytudine Dicembre 20, 2023 Oltre le Colline. L'Oltrepò Pavese tra Cultura del Vino e Progetti di Rilancio Le colline ondulate e i vitigni che si estendono a perdita d'occhio: così si riconosce l'Oltrepò Pavese, una terra incantevole in Lombardia situata a sud di Pavia, al confine con Emilia Romagna, Piemonte e Liguria. Circa 15.000 ettari declinati in una dozzina di vitigni autoctoni, tra i quali spicca il Pinot Nero, grande e incontrastato protagonista della produzione di vino spumante prodotto con il Metodo Classico. Un territorio che ora guarda a un futuro radioso, grazie a un ambizioso progetto di valorizzazione. Un territorio di eccellenza vitivinicola Il verde intenso del territorio dell'Oltrepò Pavese si declina, a seconda della stagione, in mille sfumature che vanno dal rosso acceso all'arancio, offrendo uno spettacolo suggestivo che si fonde con le piantagioni di lavanda nel mese di luglio. La vocazione vinicola di questa terra risale all'antichità, come testimoniato da Plinio e Strabone, passati da queste parti con una legione romana nel 40 a.C. La conformazione della zona, a forma di grappolo d'uva (definita così dal famoso giornalista e scrittore Gianni Brera, di origini pavesi) fa intuire la principale vocazione. Vi sono vitigni come il Bonarda dell'Oltrepò Pavese, il rosso amabile Sangue di Giuda, il pregiato Buttafuoco e, soprattutto, il Pinot nero, vinificato principalmente bianco o rosso. Terre D'Oltrepò: aumentare la produzione e valorizzare il territorio La cooperativa vinicola Terre D'Oltrepò, capitanata dai tre Comuni di Broni, Casteggio e Santa Maria La Versa, è al lavoro per un rilancio del territorio e del gruppo attraverso un progetto proposto dal CEO Umberto Callegari, creare un polo tra i viticoltori di vino sfuso, implementando una struttura di bottling di qualità. Umberto Callegari Umberto Callegari, ex Worldwide Commercial Lead di Microsoft Customer Transformation, ha spiegato durante la conferenza: "È stata una scelta di cuore, essendo nato e cresciuto in Oltrepò era logico arrivare alla più grande cantina cooperativa della Lombardia: mi ero sempre chiesto come fosse possibile che, mentre il vino italiano ha avuto uno sviluppo così incredibile nel mondo, l'Oltrepò non lo avesse ancora avuto". Callegari ha anche precisato come gli effetti tangibili dell'operato di Terre D'Oltrepò siano già visibili dopo soli sei mesi di attività. Questo progetto offre al vino una contestualizzazione territoriale immediata e si pone l'obiettivo di incrementare la capacità produttiva, con un'attenzione alla qualità del processo di produzione certificato a ogni stadio. L'ambizione non si ferma alle vigne, ma abbraccia il territorio stesso, mirando a trasformarlo in un luogo di grande attrazione e di cambio culturale. Il successo dello Champagne: un modello da seguire L'ispirazione del progetto arriva dalla regione francese dello Champagne. Qui, un singolo centro di pressatura viene utilizzato da vari produttori di vino, favorendo l'incremento della capacità produttiva. Terre D'Oltrepò intende correre lungo questo sentiero, sostenendo di voler creare una piattaforma vinicola che fornisca servizi per i soci e i partner. La valorizzazione del metodo classico di vinificazione del vitigno Pinot Nero, che rappresenta il 75% della produzione italiana, è in cima alla lista delle priorità. L'Oltrepò Pavese è infatti il quarto produttore mondiale di questo vitigno, un dato che ne denota l'eccellenza. Un brindisi natalizio all'Oltrepò Pavese Le festività natalizie si avvicinano e rappresentano un'occasione perfetta per brindare alle eccellenze dell'Oltrepò Pavese. Una di queste è La Versa Testarossa, un vino spumante di grande eleganza e raffinatezza, prodotto con il Metodo Classico Brut. Un'esperienza gustativa unica avvalorata dalla certificazione DOCG. Il futuro dell'Oltrepò Pavese: un territorio in divenire L'Oltrepò Pavese guarda al futuro con ottimismo e ambizione. Il progetto di Terre D'Oltrepò ha l'obiettivo di valorizzare al meglio questo territorio e di creare un cambiamento culturale orientato verso la promozione dei servizi offerti. L'intenzione è quella di diventare un punto di riferimento a livello internazionale, sfruttando il potenziale dei vitigni autoctoni, con un ruolo centrale del Pinot Nero. Un territorio che ha tutto per emergere e scrivere una nuova, brillante, pagina della sua storia vitivinicola. Lorenza Grampa



a cura di acquisti@terredoltrepo.it

Oltrepò Pavese: il ricco serbatoio vitivinicolo italiano



a cura di acquisti@terredoltrepo.it

Tra le vigne e l'Innovazione: un Viaggio nel mondo del vino con Umberto Callegari, CEO di Terre D'Oltrepò

Intervista esclusiva con il Dott. Umberto Callegari, un visionario leader aziendale e attuale CEO di Terre D'Oltrepò, una delle più importanti aziende vinicole italiane. Il Dott. Callegari, protagonista di una straordinaria carriera internazionale, ha recentemente presentato il piano strategico quinquennale per il rilancio di Terre D'Oltrepò e dell'intero territorio. La missione chiara di Terre D'Oltrepò è quella di creare un polo vinicolo industriale integrato e sostenibile, in grado di catalizzare e valorizzare le risorse inesprese del territorio. Il Dott. Callegari ha evidenziato l'importanza di incrementare la capacità produttiva e industriale, con un particolare focus sulla qualità del processo produttivo, che dovrà essere trasparente e certificato ad ogni passo. Con una carriera internazionale che includono il ruolo di Worldwide Commercial Lead di Microsoft Customer Transformation, il Dott. Callegari ha portato la sua esperienza e la sua passione nel suo ritorno alle radici in Oltrepò, assumendo la sfida di rilanciare la più grande cantina cooperativa della Lombardia. Il Dott. Callegari ha evidenziato l'impegno di Terre D'Oltrepò nel diventare il capofila della prima filiera enologica integrata e circolare della Lombardia. Ringraziando il supporto di provincia, regione e partner, l'azienda mira a generare nuova sostenibilità a livello ambientale, occupazionale e sociale. Un'intervista imperdibile con un leader straordinario che sta plasmando il futuro del settore vinicolo italiano. Un sincero ringraziamento al Dott. Umberto Callegari per condividere la sua visione, la sua passione e il suo impegno per il successo di Terre D'Oltrepò. Umberto Callegari



**FUORI
TUTTO**

SALDI ESTIVI

fino al **- 80%**

SPEDIZIONE E RESI GRATUITI

ACQUISTA ORA

DOPPELGÄNGER
IL LUSO PIÙ ECONOMICO AL MONDO

Tra le vigne e l'Innovazione: un Viaggio nel mondo del vino con Umberto Callegari, CEO di Terre D'Oltrepò



siteBysite
VALUE, STEP BY STEP

Studiamo **Strategie di posizionamento**,
Identità di brand e **Concept di comunicazione**
per canali **online e non solo**.

COME? STEP BY STEP



STORE

Regala emozioni
con le tazze THUN

*Non immagino
piacere più sublime
che leggere libri
tutto il giorno
Julia Quinn*

THUN

Scopri di più >

Tra le vigne e l'Innovazione: un Viaggio nel mondo del vino con Umberto Callegari, CEO di Terre D'Oltrepò



Winelivery
L'App per bere!

**FAI UN REGALO A DISTANZA:
LA PORTIAMO IN 30 MINUTI!**

10€ di sconto
con il codice
REGALO

Valido sul primo ordine di almeno 20€

SCARICA L'APP!



TIG | THE INNOVATION GROUP

FACTORY EVENTS MEDIA

**WE DRIVE
TRANSFORMATION**



a cura di acquisti@terredoltrepo.it

Terre D'Oltrepò. Piano strategico quinquennale per il rilancio della cooperativa vinicola

Il CEO Umberto Callegari promuove il metodo classico da uve Pinot Nero di Paolo Brambilla 16 Dicembre 2023 Il mercato del vino italiano Il mercato del vino italiano è un affascinante mondo in cui tradizione e innovazione si fondono per creare un'esperienza unica: le etichette italiane raccontano storie di territorio, cultura e passione. Le cantine, spesso gestite da famiglie per generazioni, sono autentiche custodi di tradizioni millenarie. Ma nonostante la forte radicazione nella storia, il mercato del vino italiano è tutto tranne che statico: nuove generazioni di enologi stanno portando innovazione e creatività nel settore. Le bottiglie italiane non sono solo sinonimo di eccellenza, ma anche di avventura e sorpresa. Attualmente, il costo del capitale investito nelle operazioni vinicole è superiore al suo ritorno, principalmente a causa della polverizzazione delle aziende. L'approccio proposto da Terre D'Oltrepò è quello di gestire il vino come un'estensione dell'industria manifatturiera ed alimentare, con investimenti mirati in tecnologia e cultura, portando l'industria del vino a privilegiare il ruolo dei produttori. Terre D'Oltrepò: pensare al futuro del territorio dell'Oltrepò Pavese e della più grande cooperativa vinicola del nord Italia Con un valore totale del mercato del vino in Italia nel 2022 di circa 14,2 miliardi di euro, di cui il 60% proveniente dall'export, emerge la necessità di affrontare le sfide per mantenere e migliorare la competitività. La missione di Terre D'Oltrepò è quella di creare un polo vinicolo industriale integrato e sostenibile, in grado di catalizzare e valorizzare le risorse inesprese del territorio. Il rilancio del Gruppo si concentra principalmente sull'incremento della capacità produttiva e industriale, con un focus particolare sulla qualità del processo produttivo, che dovrà essere trasparente e certificato ad ogni passo. Il modello di riferimento è quello della regione della Champagne, dove un singolo centro di pressatura ha dimostrato di catalizzare e incrementare la capacità produttiva dell'area. L'obiettivo è aumentare la capacità produttiva acquisendo nuovi soci oltre i 5.000 ettari di contribuzione attuale, che includono sia l'Oltrepò Pavese, sia i Colli Piacentini. Terre d'Oltrepò si rinnova Terre d'Oltrepò sta rinnovando l'approccio con il mercato grazie all'arrivo del nuovo CEO, Umberto Callegari, protagonista di una carriera internazionale di grande prestigio: il suo ruolo di World Wide Commercial Lead di Customer Transformation presso Microsoft lo ha visto guidare un team di 400 advisor strategici, svolgendo un ruolo cruciale nella trasformazione digitale di Microsoft: sotto la sua guida, la pipeline aziendale ha raggiunto i 20 miliardi di dollari con un ROI di circa 1:80 evidenziando la sua abilità nella creazione di nuovi ricavi e modelli di business in contesti globali e complessi. Ora Umberto Callegari (nella foto) si trova al timone di un'impresa vinicola con un enorme potenziale. Il suo approccio manageriale e strategico si riflette nella visione a cinque anni, dove prevede un completo cambiamento del modello operativo, investimenti nell'industrializzazione del gruppo e una focalizzazione su uno sviluppo sostenibile, margini accresciuti, internazionalizzazione del business e la creazione di una rete di partner strategici'. 'È stata una scelta di cuore' ci confida 'Essendo nato e cresciuto in Oltrepò, era logico arrivare alla più grande cantina cooperativa della Lombardia: mi ero sempre chiesto come fosse possibile che, mentre il vino italiano ha avuto uno sviluppo così incredibile nel mondo, l'Oltrepò non lo avesse ancora avuto'. Gli impatti tangibili dell'operato di Terre D'Oltrepò sono già visibili. 'Però resta il fatto che oggi non siamo in grado di fare sistema' commenta Umberto Callegari 'e questo si riflette anche nel mondo del vino. Il vino italiano vale in tutto circa 14 miliardi di dollari: il primo produttore italiano, che è CIV, fa 700 milioni, il primo produttore mondiale, Castel Group che è francese, genera circa 16 miliardi di fatturato annui da solo'. Parlando dei cambiamenti internazionali, ha sottolineato poi il drammatico impatto delle condizioni postBrexite nel mercato UK, con accise in aumento e vendemmie sempre più calde a causa del surriscaldamento globale. 'O noi creiamo un polo industriale capace di catalizzare la nostra capacità produttiva e di creare un cambiamento culturale di modello operativo passando da logiche di puro prodotto a logiche di servizio end to end, da aggiungersi all'investimento in eccellenza operativa e branding, oppure il futuro non sarà roseo, non solo per l'Oltrepò ma, credo, per il sistema del vino italiano". Il Pinot Nero, splendida risorsa di Terre d'Oltrepò Oggi l'Oltrepò è una distesa immensa di dolci colline, solcate da quattro valli, dominate da castelli, torri e rocche, a dimostrazione di un solido legame tra storia e natura, tra nobiltà e vignaioli. L'Oltrepò è un insieme di 13.500 ettari vitati, un territorio dal passato nobile dove la vite da sempre fa parte del paesaggio e della tradizione. Siamo nel cuore della più vasta area in Italia vocata alla coltivazione di Pinot Nero, terza in Europa dopo Borgogna e Champagne con il 75% dei terreni dedicati alla coltivazione del vitigno. Questo è un privilegio per il territorio, specialmente se parliamo di metodo classico da uve Pinot Nero, cioè il 75% della produzione italiana e la quarta regione al mondo per questo vitigno. "La Franciacorta è 2,200 ettari e non ha più Pinot Nero e non ha più Chardonnay; Trento non ha più Pinot Nero e non ha più Chardonnay; l'alta Langa non ha più Pinot Nero e non ha più Chardonnay" ci ricorda Umberto Callegari "Solo l'Oltrepò ha Pinot Nero, quindi, è ora di creare un polo industriale che faccia da elemento catalizzatore: tra l'altro abbiamo la possibilità di aggregare a livello culturale, perché l'Oltrepò è 13.000 ettari e altri 6.000 se consideriamo i Colli piacentini, quindi un territorio con una leva di circa 20.000 ettari che ha la possibilità di avere un unico centro industriale

a cura di acquisti@terredoltrepo.it

Terre D'Oltrepò. Piano strategico quinquennale per il rilancio della cooperativa vinicola

che faccia vino per sé, per i soci, ma soprattutto per gli altri". Recentemente, al Merano Wine Festival sono stati premiati numerosi vini di Terre d'Oltrepò. Tra questi, spiccano il Testarossa del 2016 di La Versa, un Pinot Nero al 100% (Premio Rosso), e la Collezione 2008 (Premio Oro). Inoltre, il Pinot Nero dell'Oltrepò Pavese del 2022, anch'esso al 100% Pinot Nero (Premio Oro), e il Clefi del 2019, un Riesling Renano al 100% (Premio Rosso), entrambi prodotti dalla Cantina di Casteggio. Terre D'Oltrepò ha delineato il proprio impegno verso la creazione di una piattaforma vinicola in grado di fornire 'operations as a service' per soci e partner, specialmente per il metodo classico da uve Pinot Nero, senza dimenticare la necessità di un approccio congiunto tra aziende, sindacati, associazioni e politica per realizzare la visione di Terre D'Oltrepò, capofila della prima filiera enologica integrata e circolare della Lombardia.



*Terre D'Oltrepò. Piano strategico quinquennale per il rilancio della cooperativa
vinicola*



a cura di acquisti@terredoltrepo.it

Terre D'Oltrepò. Piano strategico quinquennale per il rilancio della cooperativa vinicola

Paolo Brambilla - 16/12/2023 07:36:52 Terre D'Oltrepò: pensare al futuro del territorio dell'Oltrepò Pavese e della più grande cooperativa vinicola del nord Italia. Con un valore totale del mercato del vino in Italia nel 2022 di circa 14,2 miliardi di euro, di cui il 60% proveniente dall'export, emerge la necessità di affrontare le sfide per mantenere e migliorare la competitività. La missione di Terre D'Oltrepò è quella di creare un polo vinicolo industriale integrato e sostenibile, in grado di catalizzare e valorizzare le risorse inesprese del territorio. Il rilancio del Gruppo si concentra principalmente sull'incremento della capacità produttiva e industriale, con un focus particolare sulla qualità del processo produttivo, che dovrà essere trasparente e certificato ad ogni passo. Il modello di riferimento è quello della regione della Champagne, dove un singolo centro di pressatura ha dimostrato di catalizzare e incrementare la capacità produttiva dell'area. L'obiettivo è aumentare la capacità produttiva acquisendo nuovi soci oltre i 5.000 ettari di contribuzione attuale, che includono sia l'Oltrepò Pavese, sia i Colli Piacentini. Il mercato del vino italiano è un affascinante mondo in cui tradizione e innovazione si fondono per creare un'esperienza unica: le etichette italiane raccontano storie di territorio, cultura e passione. Le cantine, spesso gestite da famiglie per generazioni, sono autentiche custodi di tradizioni millenarie. Ma nonostante la forte radicazione nella storia, il mercato del vino italiano è tutto tranne che statico: nuove generazioni di enologi stanno portando innovazione e creatività nel settore. Le bottiglie italiane non sono solo sinonimo di eccellenza, ma anche di avventura e sorpresa. Attualmente, il costo del capitale investito nelle operazioni vinicole è superiore al suo ritorno, principalmente a causa della polverizzazione delle aziende. L'approccio proposto da Terre D'Oltrepò è quello di gestire il vino come un'estensione dell'industria manifatturiera ed alimentare, con investimenti mirati in tecnologia e cultura, portando l'industria del vino a privilegiare il ruolo dei produttori. Terre d'Oltrepò si rinnova. Terre d'Oltrepò sta rinnovando l'approccio con il mercato grazie all'arrivo del nuovo CEO, Umberto Callegari, protagonista di una carriera internazionale di grande prestigio: il suo ruolo di World Wide Commercial Lead di Customer Transformation presso Microsoft lo ha visto guidare un team di 400 advisor strategici, svolgendo un ruolo cruciale nella trasformazione digitale di Microsoft: sotto la sua guida, la pipeline aziendale ha raggiunto i 20 miliardi di dollari con un ROI di circa 1:80 evidenziando la sua abilità nella creazione di nuovi ricavi e modelli di business in contesti globali e complessi. Ora Umberto Callegari (nella foto) si trova al timone di un'impresa vinicola con un enorme potenziale. Il suo approccio manageriale e strategico si riflette nella visione a cinque anni, dove prevede un completo cambiamento del modello operativo, investimenti nell'industrializzazione del gruppo e una focalizzazione su uno sviluppo sostenibile, margini accresciuti, internazionalizzazione del business e la creazione di una rete di partner strategici. 'È stata una scelta di cuore' ci confida 'Essendo nato e cresciuto in Oltrepò, era logico arrivare alla più grande cantina cooperativa della Lombardia: mi ero sempre chiesto come fosse possibile che, mentre il vino italiano ha avuto uno sviluppo così incredibile nel mondo, l'Oltrepò non lo avesse ancora avuto'. Gli impatti tangibili dell'operato di Terre D'Oltrepò sono già visibili. 'Però resta il fatto che oggi non siamo in grado di fare sistema' commenta Umberto Callegari 'e questo si riflette anche nel mondo del vino. Il vino italiano vale in tutto circa 14 miliardi di dollari: il primo produttore italiano, che è CIV, fa 700 milioni, il primo produttore mondiale, Castel Group che è francese, genera circa 16 miliardi di fatturato annui da solo'. Parlando dei cambiamenti internazionali, ha sottolineato poi il drammatico impatto delle condizioni postBrexite nel mercato UK, con accise in aumento e vendemmie sempre più calde a causa del surriscaldamento globale. 'O noi creiamo un polo industriale capace di catalizzare la nostra capacità produttiva e di creare un cambiamento culturale di modello operativo passando da logiche di puro prodotto a logiche di servizio end to end, da aggiungersi all'investimento in eccellenza operativa e branding, oppure il futuro non sarà roseo, non solo per l'Oltrepò ma, credo, per il sistema del vino italiano'. Il Pinot Nero, splendida risorsa di Terre d'Oltrepò. Oggi l'Oltrepò è una distesa immensa di dolci colline, solcate da quattro valli, dominate da castelli, torri e rocche, a dimostrazione di un solido legame tra storia e natura, tra nobiltà e vignaioli. L'Oltrepò è un insieme di 13.500 ettari vitati, un territorio dal passato nobile dove la vite da sempre fa parte del paesaggio e della tradizione. Siamo nel cuore della più vasta area in Italia vocata alla coltivazione di Pinot Nero, terza in Europa dopo Borgogna e Champagne con il 75% dei terreni dedicati alla coltivazione del vitigno. Questo è un privilegio per il territorio, specialmente se parliamo di metodo classico da uve Pinot Nero, cioè il 75% della produzione italiana e la quarta regione al mondo per questo vitigno. "La Franciacorta è 2,200 ettari e non ha più Pinot Nero e non ha più Chardonnay; Trento non ha più Pinot Nero e non ha più Chardonnay; l'alta Langa non ha più Pinot Nero e non ha più Chardonnay" ci ricorda Umberto Callegari "Solo l'Oltrepò ha Pinot Nero, quindi, è ora di creare un polo industriale che faccia da elemento catalizzatore: tra l'altro abbiamo la possibilità di aggregare a livello culturale, perché l'Oltrepò è 13.000 ettari e altri 6.000 se consideriamo i Colli piacentini, quindi un territorio con una leva di circa 20.000 ettari che ha la possibilità di avere un unico centro industriale che faccia vino per sé, per i soci, ma soprattutto per gli altri". Recentemente, al Merano Wine Festival

a cura di acquisti@terredoltrepo.it

Terre D'Oltrepò. Piano strategico quinquennale per il rilancio della cooperativa vinicola

sono stati premiati numerosi vini di Terre d'Oltrepò. Tra questi, spiccano il Testarossa del 2016 di La Versa, un Pinot Nero al 100% (Premio Rosso), e la Collezione 2008 (Premio Oro). Inoltre, il Pinot Nero dell'Oltrepò Pavese del 2022, anch'esso al 100% Pinot Nero (Premio Oro), e il Clefi del 2019, un Riesling Renano al 100% (Premio Rosso), entrambi prodotti dalla Cantina di Casteggio. Terre D'Oltrepò ha delineato il proprio impegno verso la creazione di una piattaforma vinicola in grado di fornire 'operations as a service' per soci e partner, specialmente per il metodo classico da uve Pinot Nero, senza dimenticare la necessità di un approccio congiunto tra aziende, sindacati, associazioni e politica per realizzare la visione di Terre D'Oltrepò, capofila della prima filiera enologica integrata e circolare della Lombardia. Category: Aziende, LMF food | Tags: futuro del territorio dell'Oltrepò Pavese, Terre d'Oltrepò, Umberto Callegari Author: Paolo Brambilla



*Terre D'Oltrepò. Piano strategico quinquennale per il rilancio della cooperativa
vinicola*



a cura di acquisti@terredoltrepo.it

Il rilancio di Terre d'Oltrepò è quello del territorio. Che seguirà, come modello, la Champagne

industriale, anche allargando a nuovi soci non solo in l'Oltrepò Pavese, ma anche nei Colli Piacentini, con un focus particolare sulla qualità del processo produttivo, che dovrà essere trasparente e certificato ad ogni passo'. Terre d'Oltrepò ha, infatti, recentemente ottenuto mandati ministeriali per le operazioni di vinificazione, che includono la seconda fermentazione, la rifermentazione sia in bottiglia che in grandi contenitori, l'invecchiamento, l'affinamento in bottiglia e l'imbottigliamento dei vini delle doc Colli Piacentini e Ortrugo dei Colli Piacentini. 'In economia difficilmente si inventa qualcosa, però ci sono molti modelli a cui ispirarsi - ha continuato il Ceo - per noi il modello di riferimento è quello dello Champagne, dove un singolo centro di pressatura concentra e incrementa la capacità produttiva di tutta l'area. O noi creiamo un polo industriale capace di catalizzare la nostra capacità produttiva e di generare un cambiamento culturale di modello operativo passando da logiche di puro prodotto a logiche di servizio end to end, da aggiungersi all'investimento in eccellenza operativa e branding, oppure il futuro non sarà roseo. Brand approdati in Oltrepò, come per esempio Berlucchi, ed altre realtà territoriali potranno trovare in Terre d'Oltrepò un service senza dover sopportare gli investimenti importanti che la spumantizzazione comporta e noi avremo un maggior presidio della catena del valore'. Altra svolta riguarda l'aumento dell'imbottigliato 'per uscire dalla dicotomia sfuso vs bottiglia (ndr oggi pari all'85% della produzione) e remunerare adeguatamente i soci trasformandoci in una piattaforma industriale end-to-end di vinificazione, assecondando le richieste degli importatori che sempre più cercano vini 'integralmente prodotti'. La marginalità media di una bottiglia di vino di Terre d'Oltrepò è del 40%. Quindi un fatturato di 10 milioni di euro corrisponde a 4 milioni di margine, irraggiungibile con lo sfuso. Per le autoctone come Bonarda, Croatina, Sangue di Giuda, Riesling, a cui il mercato attribuisce scarso valore, e per le uve 'tattiche', come Pinot Grigio e Moscato, che con certificazioni internazionali e standard qualitativi indiscutibili hanno appeal sui mercati esteri e aprono all'internazionalizzazione, adotteremo la strategia della filiera integralmente prodotta per aumentare il valore della materia prima e del vino al massimo, sottraendolo agli imbottiglieri. Per il Pinot nero Metodo Classico, prodotto solo da La Versa, la marginalità è molto alta e lo esiteremo esclusivamente in catene premium a marchio La Versa, mentre gli spumanti da Metodo Martinotti usciranno con il marchio Rocca Versa'. Sono state già avviate con successo, tagliando fuori quindi gli imbottiglieri, collaborazioni strategiche a lungo termine con catene distributive adattando i prodotti alle richieste delle diverse insegne anche per segmenti di prezzo, come il contratto di filiera con Mack & Schühle Italia per una fornitura annua di 9-12 milioni di bottiglie commercializzate tra Italia ed estero. Certamente non si tratta di passaggi facili, ma i risultati dall'insediamento nel luglio 2023 del nuovo team manageriale, con esperienza internazionale e medesima visione, sono già tangibili. A parità di litri venduti il fatturato è cresciuto di quasi 1 milione di euro da quando, nei primi mesi del nuovo anno fiscale, è iniziato il cambio di rotta: aumento dell'imbottigliato sullo sfuso (30/70 vs 21/79); crescita delle vendite dell'imbottigliato (+5,2%); prezzi medi di vendita totali aumentati del 20% grazie anche all'incremento delle vendite in horeca (+89% di cui il 55% per numero di bottiglie e il 22% per incremento del prezzo medio), canale in cui il Metodo Classico rappresenta il 49%, con un aumento del 250% sullo scorso anno fiscale; vendite in gdo in crescita, per numero di bottiglie (+22,6%) e adeguamento del prezzi, con buone performance in particolare in Esselunga ed Eurospin, e grazie alla stipula di un nuovo contratto con Autogrill per le bottiglie di 1905 spumante brut. 'Terre d'Oltrepò ha fatto la propria scelta - ha concluso Umberto Callegari - e ha deciso di stare al passo con la realtà. È necessario un approccio congiunto tra aziende, sindacati, associazioni e politica per realizzare la visione di Terre d'Oltrepò, certificando l'azienda come capofila della prima filiera enologica integrata e circolare della Lombardia. Siamo prossimi al rinnovo dei vertici del Consorzio e credo debba esserci un segno di discontinuità importante con il passato. Chiederemo posizioni decise dalla parte dei produttori e del territorio. Diversamente non siamo interessati a farne parte'. Cosa non da poco perché, considerando che Terre d'Oltrepò rappresenta la metà del vino prodotto in Oltrepò, verrebbe meno la rappresentatività erga omnes del Consorzio. Copyright © 2000/2023

Umberto Callegari alla guida della Cooperativa Terre d'Oltrepò

La grande cooperativa vinicola aumenta la redditività per ettaro a vantaggio dei produttori di Paolo Brambilla 15 Dicembre 2023, 12:56 Facebook Twitter LinkedIn WhatsApp Telegram Umberto Callegari, protagonista di una carriera internazionale di grande prestigio, emerge come figura di spicco nella gestione strategica e nella generazione di risultati operativi in contesti complessi. Il suo ruolo chiave come World Wide Commercial Lead di Customer Transformation presso Microsoft, posizione che ha contribuito a co-creare, lo ha visto guidare con maestria un team globale di 400 advisor strategici, svolgendo un ruolo cruciale nella trasformazione digitale di Microsoft. Sotto la sua guida, la pipeline di Terre D'Oltrepò ha già raggiunto i 20 miliardi di dollari con un ROI di circa 1:80 (decisamente superiore al target di 1:20), evidenziando la sua abilità nella creazione di nuovi ricavi e modelli di business in contesti globali e complessi. La missione di Terre D'Oltrepò è quella di creare un polo vinicolo industriale integrato e sostenibile, in grado di catalizzare e valorizzare le risorse inespresse del territorio. Il rilancio del Gruppo si concentra principalmente sull'incremento della capacità produttiva e industriale, con un focus particolare sulla qualità del processo produttivo e la valorizzazione di nuovi servizi per le cantine, grazie anche alla grande presenza di Pinot Nero nella zona. Le esperienze internazionali Il ruolo di Umberto Callegari come Chief Digital Officer (CDO) Consulting Services per l'Europa occidentale presso Microsoft è stato caratterizzato dalla capacità di guidare una squadra di oltre 100 professionisti, ottenendo significativi miglioramenti nella pipeline e nelle dimensioni contrattuali. La sua leadership è stata evidente nelle altre posizioni di rilievo in aziende come Octo Telematics, dove ha ricoperto il ruolo di Group Vice President Digital, contribuendo a riposizionare l'azienda nel panorama dell'IoT e della piattaforma digitale e come Director Digital strategy EMEA in Monitor Deloitte, ha combinato strategia e agilità startup, solidificando modelli di business in un ambiente in continua evoluzione. In Accenture, Umberto ha guidato il team di Accenture Multimedia Agency, contribuendo all'offerta di strategie digitali su scala internazionale anticipando l'esplosione delle tecnologie mobile. La sua esperienza si estende anche alla fondazione di startup innovative, come Wallife piattaforma per educare, misurare e mitigare i potenziali rischi sociali e personali delle nuove tecnologie, Octo U, prima community al mondo sullo smart and connected mobility ed Hireable Analytics, che ha introdotto innovazioni nel campo delle analisi di carriera e sviluppo professionale. Questo sottolinea passione, orientamento ai risultati e versatilità nei diversi settori oltre che capacità di generare innovazione e risultati operativi. Umberto Callegari CEO di Terre D'Oltrepò Recentemente nominato CEO di Terre D'Oltrepò, una delle più importanti aziende vinicole italiane, Umberto Callegari si trova ora al timone di un'impresa vinicola con un enorme potenziale. Il suo approccio manageriale e strategico si riflette nella visione a cinque anni, dove prevede un completo cambiamento del modello operativo, investimenti nell'industrializzazione del gruppo e una focalizzazione su uno sviluppo sostenibile, margini accresciuti, internazionalizzazione del business e la creazione di una rete di partner strategici. La sua influenza si estende a piattaforme internazionali come TED, Harvard Business Review Advisory Council, e GLG, dove la sua partecipazione ha consolidato la sua reputazione come esperto di fiducia in settori chiave come etica dell'intelligenza artificiale, digital transformation, e strategie d'innovazione ed ha confermato la sua leadership culturale a livello internazionale. Umberto Callegari si distingue come un professionista dotato di competenze manageriali straordinarie, capace di guidare il cambiamento e generare risultati operativi in sistemi complessi e dinamici.

Umberto Callegari alla guida della Cooperativa Terre d'Oltrepò



a cura di acquisti@terredoltrepo.it

Terre D'Oltrepò: piano strategico quinquennale per rilanciare il Gruppo

Beverage 15 Dicembre 2023 6 minutes read Umberto Callegari, ceo di Terre D'Oltrepò, ha presentato, in conferenza stampa, gli sviluppi del piano strategico quinquennale mirato al rilancio del Gruppo e dell'intero territorio. Callegari, analizzando in maniera approfondita i trend di mercato del vino, si è focalizzato sui cambiamenti e le sfide attuali. Il mondo del vino sta attraversando un periodo di notevole discontinuità, influenzato da fattori climatici, economici, geopolitici, regolamentazioni e generazionali. Con un valore totale del mercato del vino in Italia nel 2022 di circa 14,2 miliardi di euro, di cui il 60% proveniente dall'export (circa 8 miliardi), emerge la necessità di affrontare le sfide per mantenere e migliorare la competitività. La missione di Terre D'Oltrepò è quella di creare un polo vinicolo industriale integrato e sostenibile, in grado di catalizzare e valorizzare le risorse inespresse del territorio. Il rilancio del Gruppo si concentra principalmente sull'incremento della capacità produttiva e industriale, con un focus particolare sulla qualità del processo produttivo, che dovrà essere trasparente e certificato ad ogni passo. Il modello di riferimento è quello della Champagne, dove un singolo centro di pressatura ha dimostrato di catalizzare e incrementare la capacità produttiva dell'area. L'obiettivo di TDO è aumentare la capacità produttiva acquisendo nuovi soci oltre i 5.000 ettari di contribuzione attuale, che includono sia l'Oltrepò Pavese che i Colli Piacentini. Callegari ha sottolineato la volontà di ridurre la dispersione del capitale investito nella zona e aumentare il Ritorno sugli Investimenti (ROIC). Attualmente, il costo del capitale investito nelle operazioni vinicole è superiore al suo ritorno, principalmente a causa della polverizzazione delle aziende che, incapaci di fare sistema, generano un capital burn insostenibile. L'approccio proposto da Terre D'Oltrepò è quello di gestire il vino come un'estensione dell'industria manifatturiera ed alimentare, con investimenti mirati in operations, tecnologia e cultura. L'azienda mira a uscire dalla dicotomia sfuso vs bottiglia, trasformando l'industria del vino in una piattaforma industriale end-to-end di vinificazione. In quanto ex Worldwide Commercial Lead di Microsoft Customer Transformation, l'ad di Terre d'Oltrepò ha accettato questa sfida di rilancio per la più grande cooperativa vinicola della Lombardia, spiegando durante la conferenza: 'È stata una scelta di cuore, essendo nato e cresciuto in Oltrepò era logico arrivare alla più grande cantina cooperativa della Lombardia: mi ero sempre chiesto come fosse possibile che, mentre il vino italiano ha avuto uno sviluppo così incredibile nel mondo, l'Oltrepò non lo avesse ancora avuto'. Callegari ha evidenziato che, nonostante siano passati solo sei mesi, gli impatti tangibili dell'operato di Terre D'Oltrepò sono già visibili. 'Il vino è la quintessenza dei prodotti italiani, il prodotto alimentare a più alta propensione di export. Un'assoluta eccellenza, la propagazione della cultura italiana: ne deriva che ne acquisisce pregi e difetti... I pregi sono quelli della incredibile capacità artistica, la delicatezza, l'eleganza, la diversità... I difetti forse sono solo le idiosincrasie, gli effetti di un sistema culturale italiano molto orgoglioso, molto differente, anche molto polverizzato; perciò, poco capace di divenire un sistema', ha commentato il Dott. Callegari. Riguardo alle idiosincrasie, il ceo di Terre D'Oltrepò ha spiegato: 'Le idiosincrasie sono quelle afferenti al patrimonio culturale italiano. L'Italia è un Paese dalle centinaia di centri culturali, è un caso più unico che raro. Ogni centro ha un orgoglio ed una forza culturale che spesso scadono nel campanilismo'. Callegari ha evidenziato l'importanza di superare la mancanza di sistema nel contesto italiano, affermando: 'Però resta il fatto che oggi non siamo in grado di fare sistema, e questo si riflette anche nel mondo del vino. Il vino italiano vale in tutto circa 14 miliardi di dollari: il primo produttore italiano, che è CIV, fa 700 milioni, il primo produttore mondiale, Castel Group che è francese, genera circa 16 miliardi di fatturato annui da solo'. Parlando dei cambiamenti internazionali, si è sottolineato il drammatico impatto delle condizioni post-Brexit nel mercato UK, con accise in aumento e vendemmie sempre più calde a causa del surriscaldamento globale. 'O noi creiamo un polo industriale capace di catalizzare la nostra capacità produttiva e di creare un cambiamento culturale di modello operativo passando da logiche di puro prodotto a logiche di servizio end to end, da aggiungersi all'investimento in eccellenza operativa e branding. Oppure il futuro non sarà roseo, non solo per l'Oltrepò ma, credo, per il sistema del vino italiano', ha avvertito il Dott. Callegari. Terre D'Oltrepò ha delineato il proprio impegno verso la creazione di una piattaforma vinicola in grado di fornire operations as a service per soci e partner, specialmente per il metodo classico da uve Pinot Nero, rappresentando il 75% della produzione italiana e la quarta regione al mondo per questo vitigno. Il ceo ha poi concluso ribadendo la necessità di un approccio congiunto tra aziende, sindacati, associazioni e politica per realizzare la visione di Terre D'Oltrepò, certificando l'azienda come capofila della prima filiera enologica integrata e circolare della Lombardia. Come manager, la responsabilità di gestire le conseguenze del mercato libero è chiara per il Dott. Callegari, che ha affermato: 'Non siamo nella posizione di controllare il mercato libero; perciò, lo accettiamo come dato di fatto. Ma le direzioni che il mercato prende determinano le scelte che le aziende compiono. Non si tratta di seguire pedissequamente strade tracciate da altri, ma di capire quali siano le politiche più corrette e sostenibili sia nel breve che nel medio che nel lungo periodo'. Stampa o Scarica PDF Tags: cn2 Terre d'Oltrepò umberto callegari

a cura di acquisti@terredoltrepo.it

Terre D'Oltrepò, un piano strategico per il rilancio di gruppo e territorio

Redazione 14 Dicembre 2023 Umberto Callegari, Ceo Terre d'Oltrepò Umberto Callegari, Ceo Terre d'Oltrepò Creare un polo vinicolo industriale integrato e sostenibile. Che possa catalizzare e valorizzare le risorse inesprese del territorio. Questa è la missione di Terre d'Oltrepò. Il rilancio passa da un piano quinquennale, che si concentra sull'incremento della capacità produttiva, un focus sulla qualità del processo, trasparente, certificato a ogni passo, e una strategia che mira all'aggregazione e alle potenzialità ancora inesprese legate alla possibilità di fare sistema. Lo ha illustrato Umberto Callegari, Ceo di Terre d'Oltrepò. Nell'ambito di un contesto di mercato, quello del vino in Italia, che sta attraversando un periodo di notevole discontinuità "influenzato da fattori climatici, economici, geopolitici, regolamentazioni e generazionali". Il valore del settore nel 2022 si è attestato all'incirca a quota 14,2 miliardi di euro, il 60% del quale proviene dall'export (circa 8 miliardi) ma che ha ancora ampi margini di crescita, basti pensare al fatto che Stati Uniti, Uk e Germania assorbono il 50% dell'export, mentre i primi sette mercati del vino italiano assorbono il 70% del totale. I numeri sono importanti dunque ma le potenzialità rimangono. Il modello di riferimento, come sottolinea lo stesso Callegari, è quello dello champagne, la cui resa è per l'export è di oltre 9,4 dollari per litro, al contrario delle bollicine italiane, che non supera i 4 dollari per litro. "L'Oltrepò? Impariamo a fare sistema o il futuro non sarà roseo" Aumentare la capacità produttiva, spiega il manager, è possibile anche attraverso l'acquisizione di nuovi soci sui 5.000 ettari di contribuzione attuale, che includono sia l'Oltrepò Pavese che i Colli Piacentini. Uno dei temi da risolvere è quello della dispersione del capitale investito nella zona, da ridurre drasticamente per aumentare il ritorno sugli investimenti. Il costo del capitale investito, prosegue Callegari, è superiore al suo ritorno, principalmente a causa della polverizzazione delle aziende che, incapaci di fare sistema, generano un capital burn insostenibile. Passare da una gestione legata all'imprenditorialità familiare a un'estensione dell'industria manifatturiera e alimentare. Questa è la ricetta di Terre d'Oltrepò. Con investimenti mirati in operations, tecnologia e cultura: "Siamo la più grande cooperativa vinicola della Lombardia. Il vino italiano ha avuto uno sviluppo incredibile nel mondo ma questo non vale per l'Oltrepò. La mia è stata una scelta di cuore -continua Callegari, ex worldwide commercial lead di Microsoft Customer Transformation- essendo nato e cresciuto a Casteggio, nel cuore dell'Oltrepò. Il vino è un'assoluta eccellenza ma oltre ai pregi esistono anche i difetti, ovvero le idiosincrasie, gli effetti di un sistema culturale italiano molto orgoglioso, differente e diffidente oltre che molto polverizzato e quindi poco capace di fare sistema. Ogni centro ha un orgoglio ed una forza culturale che spesso scadono nel campanilismo'. Differenze tra primo produttore italiano e francese Si torna così al modello francese. Il primo produttore italiano è Civ, e fa 700 milioni di euro mentre il primo produttore mondiale, Castel Group, transalpino, genera circa 16 miliardi di fatturato annui. 'Va creato un polo industriale capace di catalizzare la nostra capacità produttiva e di creare un cambiamento culturale di modello operativo passando da logiche di puro prodotto a logiche di servizio end to end, da aggiungersi all'investimento in eccellenza operativa e branding. Oppure il futuro non sarà roseo, non solo per l'Oltrepò ma, credo, per il sistema del vino italiano", ha avvertito Callegari. Altri numeri che vanno in questa direzione sono quelli relativi alla redditività media per ettaro: il vigneto Italia occupa solo il terzo posto dietro Francia e Nuova Zelanda. A fronte di una media di 27mila, quella dell'Oltrepò è pari a 5.000, circa un settimo. Tra i progetti di Terre D'Oltrepò è la creazione di una piattaforma vinicola in grado di fornire operations as a service per soci e partner, specialmente per il metodo classico da uve Pinot Nero, rappresentando il 75% della produzione italiana e la quarta regione al mondo per questo vitigno, primo passo verso la certificazione dell'azienda come capofila della prima filiera enologica integrata e circolare della Lombardia. Private equity, crowdfunding e bond Nel settore vinicolo il private equity è in fase di crescita, +63,5% nel 2020 nei capitali delle principali imprese vinicole: siamo al 4,6% del totale. "L'aggregazione prettamente finanziaria per me è di difficile realizzazione -risponde Callegari-. Ci sono aziende a mille chilometri di distanza ed è già difficile gestire in armonia Broni, Casteggio e Santa Maria della Versa. Le potenzialità ci sono, se è per un investimento a lungo termine ben vengano i private equity, se è per speculazione tipo il mercato Tech, allora no grazie". Piattaforme di crowdfunding possono dare un contributo anche se probabilmente il beneficio maggiore è quello della fidelizzazione di una clientela già rodada, visti anche il flusso di capitale quasi mai di rilievo. "Stiamo ragionando su un minibond, ovviamente con un rendimento ragionevole. L'idea è ancora embrionale e quindi per ora serve cautela, ma è una strada che vorremmo percorrere".

a cura di acquisti@terredoltrepo.it

Terre D'Oltrepò, il piano di Callegari: incrementare capacità produttiva guardando allo Champagne

SANTA MARIA DELLA VERSA - Industrializzazione e sostenibilità vinicola. Passa per questi due aspetti la strategia di Terre D'Oltrepò, contenuta nel piano strategico quinquennale per il rilancio del gruppo, indicata dal nuovo amministratore delegato Umberto Callegari. L'approccio manageriale e data-driven adottato da Callegari ha permesso un'analisi approfondita dei trend di mercato del vino, focalizzandosi sui cambiamenti e le sfide attuali. Il mondo del vino sta attraversando un periodo di notevole discontinuità, influenzato da fattori climatici, economici, geopolitici, regolamentazioni e generazionali. Con un valore totale del mercato del vino in Italia nel 2022 di circa 14,2 miliardi di euro, di cui il 60% proveniente dall'export (circa 8 miliardi), emerge la necessità di affrontare le sfide per mantenere e migliorare la competitività. La missione di Terre D'Oltrepò è quella di creare un polo vinicolo industriale integrato e sostenibile, in grado di catalizzare e valorizzare le risorse inesprese del territorio. Il rilancio del Gruppo si concentra principalmente sull'incremento della capacità produttiva e industriale, con un focus particolare sulla qualità del processo produttivo, che dovrà essere trasparente e certificato ad ogni passo. Il modello di riferimento è quello dello Champagne, dove un singolo centro di pressatura ha dimostrato di catalizzare e incrementare la capacità produttiva dell'area. L'obiettivo di Terre D'Oltrepò è aumentare la capacità produttiva acquisendo nuovi soci oltre i 5.000 ettari di contribuzione attuale, che includono sia l'Oltrepò Pavese che i Colli Piacentini. Callegari ha sottolineato la volontà di ridurre la dispersione del capitale investito nella zona e aumentare il Ritorno sugli investimenti (Roic). Attualmente, il costo del capitale investito nelle operazioni vinicole è superiore al suo ritorno, principalmente a causa della polverizzazione delle aziende che, incapaci di fare sistema, generano un capital burn insostenibile. L'approccio proposto da Terre D'Oltrepò è quello di gestire il vino come un'estensione dell'industria manifatturiera ed alimentare, con investimenti mirati in operations, tecnologia e cultura. L'azienda mira a uscire dalla dicotomia sfuso vs bottiglia, trasformando l'industria del vino in una piattaforma industriale end-to-end di vinificazione. Callegari, ex Worldwide Commercial Lead di Microsoft Customer Transformation, ha accettato questa sfida di rilancio per la più grande cooperativa vinicola della Lombardia, spiegando come "è stata una scelta di cuore, essendo nato e cresciuto in Oltrepò era logico arrivare alla più grande cantina cooperativa della Lombardia: mi ero sempre chiesto come fosse possibile che, mentre il vino italiano ha avuto uno sviluppo così incredibile nel mondo, l'Oltrepò non lo avesse ancora avuto". Il nuovo amministratore delegato ha evidenziato che, nonostante siano passati solo sei mesi, gli impatti tangibili dell'operato di Terre D'Oltrepò sono già visibili. 'Il vino è la quintessenza dei prodotti italiani, il prodotto alimentare a più alta propensione di export. Un'assoluta eccellenza, la propagazione della cultura italiana: ne deriva che ne acquisisce pregi e difetti... I pregi sono quelli della incredibile capacità artistica, la delicatezza, l'eleganza, la diversità... I difetti forse sono solo le idiosincrasie, gli effetti di un sistema culturale italiano molto orgoglioso, molto differente, anche molto polverizzato; perciò, poco capace di divenire un sistema', ha commentato Callegari. Riguardo alle idiosincrasie, l'amministratore delegato di Terre D'Oltrepò ha spiegato: 'Le idiosincrasie sono quelle afferenti al patrimonio culturale italiano. L'Italia è un Paese dalle centinaia di centri culturali, è un caso più unico che raro. Ogni centro ha un orgoglio ed una forza culturale che spesso scadono nel campanilismo'. Callegari ha evidenziato l'importanza di superare la mancanza di sistema nel contesto italiano, affermando: 'Però resta il fatto che oggi non siamo in grado di fare sistema, e questo si riflette anche nel mondo del vino. Il vino italiano vale in tutto circa 14 miliardi di dollari: il primo produttore italiano, che è Civ, fa 700 milioni, il primo produttore mondiale, Castel Group che è francese, genera circa 16 miliardi di fatturato annui da solo'. Parlando dei cambiamenti internazionali, Callegari ha sottolineato il drammatico impatto delle condizioni post-Brexit nel mercato UK, con accise in aumento e vendemmie sempre più calde a causa del surriscaldamento globale. 'O noi creiamo un polo industriale capace di catalizzare la nostra capacità produttiva e di creare un cambiamento culturale di modello operativo passando da logiche di puro prodotto a logiche di servizio end to end, da aggiungersi all'investimento in eccellenza operativa e branding. Oppure il futuro non sarà roseo, non solo per l'Oltrepò ma, credo, per il sistema del vino italiano", ha avvertito Callegari. Terre D'Oltrepò ha delineato il proprio impegno verso la creazione di una piattaforma vinicola in grado di fornire operations as a service per soci e partner, specialmente per il metodo classico da uve Pinot Nero, rappresentando il 75% della produzione italiana e la quarta regione al mondo per questo vitigno. L'amministratore delegato ha concluso ribadendo la necessità di un approccio congiunto tra aziende, sindacati, associazioni e politica per realizzare la visione di Terre D'Oltrepò, certificando l'azienda come capofila della prima filiera enologica integrata e circolare della Lombardia. Terre D'Oltrepò ringrazia il supporto di provincia e regione, nonché dei partner con cui continua a collaborare per raggiungere questo importante obiettivo che genererà nuova sostenibilità a livello ambientale, occupazionale e sociale. Come manager, la responsabilità di gestire le conseguenze del mercato libero è chiara per Callegari, che ha affermato: 'Non siamo nella posizione di controllare il mercato libero; perciò, lo accettiamo come dato di fatto. Ma le direzioni che il mercato prende determinano le scelte che le aziende compiono. Non si tratta di seguire pedissequamente strade tracciate da altri,

a cura di acquisti@terredoltrepo.it

Terre D'Oltrepò, il piano di Callegari: incrementare capacità produttiva guardando allo Champagne

ma di capire quali siano le politiche più corrette e sostenibili sia nel breve che nel medio che nel lungo periodo'. Terre D'Oltrepò si impegna a evolversi con le nuove tecnologie e le dinamiche internazionali per garantire il benessere del sistema e contribuire al futuro sostenibile del settore viticolo italiano.

a cura di acquisti@terredoltrepo.it

Insulti, sessismo e dati sensibili I social «locali» gestiti da minori

Le piattaforme che simulano i portali di gossip. Gli utenti hanno dai 10 ai 16 anni

Lodi L'ultimo episodio risale solo a pochi giorni fa: sei studenti di un istituto professionale di Lodi sono stati sospesi per aver preso in giro una ragazza. Erano diventati un incubo per la ragazzina, presa di mira senza pietà. Casi di bullismo che corrono velocissimi sui social, soprattutto su Instagram, tra segnalazioni e profili bannati. Si ispirano a «Webboh», il portale di gossip sulle star del social seguito da 1,6 milioni di follower, ma a gestirli sono gli stessi studenti, che invitano i compagni di scuola (gli utenti

Instagram

Su Webboh.Lodi e Webboh.Casale vengono postati solo messaggi anonimi

hanno tra i 10 e i 16 anni) a postare in forma anonima domande e curiosità: «Luca è libero?», «Martina ha le corna da Omar» o anche utilizzando la parola «potto» che significa «cerco», per fare una segnalazione: «Spotto il ragazzo che oggi aveva la felpa blu alla fermata del pullman», scrive un'utente anonima su uno dei tanti profili attivi nel Lodigiano. Poi c'è chi esagera: «Sputtano gente che cerca crush e molto altro», scrive nella descrizione del nuovo profilo il gestore (sicuramente un minorenne) della pagina «Webboh.Casale», noncurante del fatto che lo stesso account era stato chiuso, dopo numerose segnalazioni, per aver pubblicato una classifica delle ragazze più brutte della zona di Casalpusterlengo, nella Bassa.

Un vero e proprio incubo per decine di giovanissimi tra presunti gossip, mescolati a

La nomina

Procura di Pavia, Civardi nuovo aggiunto

A Milano, come sostituto procuratore, ha svolto inchieste importanti, ultima in ordine di tempo quella sulla Loggia Ungheria. Dal prossimo mese di gennaio Stefano Civardi si trasferirà a Pavia dopo che il plenum del Csm lo ha nominato aggiunto nell'ufficio guidato dal procuratore Fabio Napoleone. Entrato in magistratura nel 1996, Civardi è stato sostituito ad Agrigento ed applicato anche alla Direzione distrettuale antimafia di Palermo. A Milano dal 2003, dove attualmente fa parte della Dda, ha svolto indagini su reati contro la pubblica amministrazione, economici, societari e tributari.

G. Gua.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

insulti e altre richieste. Il profilo «Webboh Lodi», per esempio, eliminato da Instagram a settembre, ha riaperto da poco con il nome «Webboh.Lodiz». Molti studenti lo seguono. «Non tutte le tipe rispondono male, semplicemente scegliete quelle sbagliate», scrive solo pochi giorni fa un giovanissimo utente, volendo dispensare in maniera anonima consigli gratuiti ai suoi coetanei.

Ma il problema non si ferma a Instagram: ora pare esista, e non solo per Lodi, un gruppo Whatsapp. In questo gruppo vengono inseriti tutti i contatti, ma senza richiedere prima il consenso (e non tutti vogliono entrarci). In particolare due ragazzine di 14 anni si sono ritrovate nel gruppo e adesso sono state contattate attraverso il numero che ormai è pubblicato ed estraibile dall'elenco partecipanti. Il timore, almeno dei genitori, è che tutto questo sia ormai fuori controllo.

«Non c'è privacy, quindi bisogna far capire a tutti gli adulti l'importanza di insegnare ai figli quantomeno le basi per l'utilizzo del telefono, come ad esempio la procedura per non permettere a nessuno di taggarti», spiega la psicologa Annamaria Sgorlon, presidente dell'associazione Il Magnete di Tavazza-

La chat

Inviarmi messaggi anonimi!

Non tutte le tipe rispondono male, semplicemente scegliete quelle sbagliate 😊 o forse vi appropiate in modo sbagliato...lo dico da ragazzo, non sono una tipa

Lui ha messo likes ha tutte le storie e scrive ad una mia amica. Basta dire che è sempre colpa delle altre, o che lo hanno obbligato i suoi amici. lo problema è LUI

Inviarmi messaggi anonimi!

non tutte le tipe rispondono male, semplicemente scegliete quelle sbagliate 😊 o forse vi appropiate in modo sbagliato...lo dico da ragazzo, non sono una tipa

(Lodi), che si occupa di promuovere percorsi nelle scuole per combattere il bullismo. «I ragazzi devono essere consapevoli dei rischi — prosegue Sgorlon —. Non bisogna proibire ai giovani di utilizzare il telefono, ma bisogna educarli per evitare di imbattearsi in eventi spiacevoli e pericolosi». La moda di oggi per questi giovanissimi utenti è di creare sui social fino a quattro account: uno è pubblico, uno in cui postano foto nelle storie per cerchia di amici, è reale ma privato, e gli altri due sono falsi, utilizzati per spiare e insultare senza pietà e con il rischio del furto di identità, in quanto utilizzano foto e nome di altre persone trovate sul web. «Ogni vittima di cyberbullismo ha reazioni differenti: dai racconti abbiamo saputo che c'è chi è arrivato a fare gesti autolesionisti per sentire meno il dolore di queste umiliazioni pubbliche», aggiunge la psicologa. «Sappiamo che anche se la pagina è stata chiusa, poi troveranno il modo di aprirne un'altra — conclude —. La scuola può arrivare solo fino a un certo punto, per il resto deve controllare la famiglia, che a sua volta, spesso non ha le competenze tecnologiche per poterlo fare».

Carlo d'Elia

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Cantine La Versa

Dopo il fallimento

Ex manager Microsoft per il rilancio del Pinot

Nella terra del Pinot Nero, che vanta il 75% della produzione nazionale, si punta alla rinascita di un brand storico: La Versa. La cronistoria si restituisce anni gloriosi e altrettanto disastrosi culminati con il fallimento nel 2016. Dopo l'acquisizione della società all'asta, e la fusione con Terre d'Oltrepò, sarà Umberto Callegari, ex manager di Microsoft, a guidare il rilancio. «Ho fatto una scelta di cuore e sono tornato nel mio Oltrepò per fare qualcosa di concreto per le persone e per un territorio bellissimo da tempo relegato alla marginalità».

Quanto incide la sua formazione manageriale?
«Molto. Parliamo di un'azienda potenzialmente da centinaia di milioni di fatturato all'anno».

L'Oltrepò è la Champagne d'Italia, rimasto indietro rispetto alla spumantistica della Franciacorta. Una questione di immagine?

«Direi piuttosto una questione di leadership. La Franciacorta è stata un caso straordinario, un territorio con



Oltrepò
Umberto Callegari ora alla guida della Cantina La Versa, azienda dell'Oltrepò pavese

davvero poca vocazione che è riuscito, nonostante le sue limitazioni (parliamo di circa 2.200 ettari vitati contro i 13.000 dell'Oltrepò pavese) a divenire un'eccellenza enologica».

Alla forte vocazione dell'Oltrepò come far corrispondere una rinascita industriale?

«Occorre gestire il vino come un'estensione dell'industria manifatturiera ed alimentare. Con investimenti in tecnologia e cultura. La missione di Terre d'Oltrepò è la creazione di un polo vinicolo industriale integrato e sostenibile che possa catalizzare e valorizzare le risorse inespresse del territorio, come in Champagne. Il nostro obiettivo è aumentare la capacità produttiva (e la leva operativa dell'azienda) acquisendo nuovi soci e fornendo servizio di capacità industriale».

In concreto come avverrà il rilancio?

«Il rilancio dei prossimi cinque anni è focalizzato all'incremento della capacità produttiva e industriale, che dovrà essere trasparente e certificata. La Versa è un brand il cui valore va ancora estratto e potenziato. A breve certificheremo il gruppo come la prima filiera vinicola integrata, sostenibile e circolare con Regione Lombardia. Un tema, quella della sostenibilità per noi fondamentale, non solo a livello ambientale ma anche economico e nella capacità di creare nuove competenze e posti di lavoro sul territorio. Siamo un'azienda commerciale quindi dobbiamo investire affinché i nostri vini siano riconoscibili e reperibili in modo capillare, sia in Italia che all'estero».

Eleonora Lanzetti

© RIPRODUZIONE RISERVATA

STRADIVARI memorialday 2023

Museo del Violino
Fondazione Arvedi Buschini
UNOMEDIA

lunedì 18 dicembre - ore 21
Auditorium Giovanni Arvedi - Cremona

Ilya Gringolts violino
Peter Laul pianoforte

MUSEO DEL VIOLINO piazza Marconi, 5 - Cremona - www.museodelviolino.org
BIGLIETTI biglietteria del Museo del Violino - www.vivaticket.com - INFO tel. 0372 080 809