



“RIVERA TORNA TUTTA IN FAMIGLIA”

La famiglia de Corato acquisisce da Gancia il 50% del capitale e torna ad essere unica proprietaria dello storico marchio pugliese

Dal 1° aprile 2012 la Riviera curerà direttamente la commercializzazione dei propri vini sul mercato italiano

Andria, 20 dicembre 2011. La famiglia de Corato, che nel 1950 fondò nelle proprie tenute di Andria l'Azienda Vinicola Rivera, ha acquisito il 50% del capitale della società detenuto dal 1983 dalla F.Ili Gancia & C. S.p.A. e ripreso il pieno controllo della commercializzazione dei propri vini.

Dal 1° aprile 2012 l'azienda gestirà con la propria rete di vendita la commercializzazione dei vini Rivera sul mercato italiano con un forte focus verso i canali tradizionali dell'asporto (enoteche), della mescita (ristoranti, bar, alberghi, catering) e dell'ingrosso, e affrontando organicamente anche il canale moderno.

L'operazione si completa con l'ingresso nell'azienda di Marco de Corato, 36 anni, che si occuperà di 'Sviluppo strategico, Finanza e Controllo', dopo varie esperienze lavorative nel campo della gestione d'impresa e degli investimenti.

La partnership tra la famiglia de Corato e quella Gancia risale al 1983 quando la Rivera aprì il proprio capitale all'azienda di spumanti piemontese per creare sinergie finanziarie, industriali e commerciali che nel tempo hanno consentito alla Rivera di sviluppare competenze manageriali e organizzative, pur preservando il carattere familiare dell'azienda.

«L'acquisizione - dichiara Carlo de Corato, presidente dell'Azienda Vinicola Rivera SpA- è una grande sfida per la nostra famiglia che ha deciso di investire le proprie risorse economiche e umane in un progetto a lungo termine in cui crede fortemente. In un mercato competitivo come quello di oggi diviene necessario avere il contatto diretto con il cliente attraverso il controllo della rete vendita: di qui l'importante passo compiuto. Abbiamo lavorato a questo progetto per più di un anno e siamo molto soddisfatti del risultato raggiunto».

«Il rapporto diretto con il mercato - conferma Sebastiano de Corato, responsabile commerciale dell'azienda - è fondamentale per rispondere in maniera veloce ed efficace alle esigenze del trade e per posizionare nel modo più corretto un brand storico come Rivera. L'ingresso in azienda di mio fratello Marco porterà nuove competenze e una visione strategica che ci saranno molto utili per affrontare al meglio questo momento di difficile congiuntura e forte competitività e per raggiungere gli obiettivi di sviluppo che ci siamo prefissati ».

L'Azienda Vinicola Rivera S.p.A fu fondata agli inizi degli anni '50 in agro di Andria da Sebastiano de Corato, padre di Carlo, con l'intento di valorizzare il potenziale qualitativo della vitivinicoltura della zona circostante il Castel del Monte, diventando così tra le prime aziende vinicole protagoniste della rinascita qualitativa e d'immagine della Puglia enologica intera. Nei 95 ettari di vigneti di proprietà, localizzati in parte su terreni calcareo-tufacei a 160-180 metri s.l.m e in parte sui terreni rocciosi della Murgia a 320-350 metri s.l.m., sono coltivate varietà autoctone quali il Bombino Nero, il Nero di Troia, il Montepulciano e l'Aglianico, ma anche varietà internazionali come lo Chardonnay e il Sauvignon, fornendo così la base per una produzione saldamente radicata nel territorio, ma al tempo stesso attenta alle evoluzioni del gusto dei mercati. Nel 2010 il fatturato dell'azienda di Andria ha raggiunto i 4 milioni di euro per circa 1,3 milioni di bottiglie vendute per il 55% in Italia e il 45% in 35 mercati del mondo, nelle più qualificate realtà dei canali della ristorazione e dell'asporto.

[Foto Carlo e Sebastiano de Corato](#)