

DALLA

VIGNA

ALLA

FROM
VINEYARD
TO
VINEYARD

VIGNA

CAVIRO

Un progetto di Caviro Sca

® Tutti i diritti riservati

Un ringraziamento speciale a

Fabio Baldazzi
Giampaolo Bassetti
Pietro Cassani
Sergio Celotti
Carlo Dalmonte
SimonPietro Felice
Alfeo Martini
Pierino Minelli
Secondo Ricci
Valentino Tonini
Alberto Zavoli
Giordano Zinzani

Hanno collaborato

Sergio Montanari
Massimiliano Romualdi
Laura Tentoni
3pix Srl
Traduco Srl

Coordinamento interno

Silvia Bandini
Cristiana Drei
Jessica Gonelli
Veronica Naldoni
Sara Pascucci

Una realizzazione



EDINAT
Via Greppi 1/3,
23880 Casatenovo (LC)

Direttore responsabile

Pietro Greppi

Coordinamento editoriale e progetto grafico

Laura Floris

Testi

Luca Serafini

DALLA
VIGNA
ALLA FROM
VINEYARD
TO
VINEYARD
VIGNA

CAVIRO



INDICE

INDEX

- 10** Radici profonde
Deep roots
- 46** La terra del buon vino
The land of good wine
- 80** La rivoluzione del brick
The carton revolution
- 122** Il valore delle risorse
The value of resources
- 160** Energia dalla terra
Energy from the earth
- 202** Una visione per il futuro
A vision for the future



Questo libro raccoglie oltre 50 anni di vita della nostra impresa cooperativa. Abbiamo scelto di scriverlo per documentare ciò che un'azienda importante come Caviro ha fatto e continua a fare per il territorio, e non solo.

All'intenzione di lasciare un segno tangibile, si aggiunge il desiderio di raccontare le storie delle tantissime persone che hanno lavorato per questa realtà, contribuendo a costruirla, a farla crescere, a perfezionare quel modello di economia circolare che ci contraddistingue da sempre.

Anche il periodo storico in cui diamo alle stampe questo volume è molto particolare, perché il 2023 potrebbe rappresentare davvero uno spartiacque per il nostro sistema imprenditoriale ed economico. Negli ultimi mesi, infatti, ci siamo resi conto che eventi imprevedibili possono mettere fine alle nostre certezze in un battito di ciglia, abbiamo dovuto fare i conti con le difficoltà che la dipendenza da terzi può generare e, oggi, sentiamo forte il bisogno di un ritorno a un'economia reale, sostenibile, capace di superare il concetto di rifiuto e di dare valore e nuova linfa agli scarti.

Sono convinto che pubblicare questo libro oggi sia la scelta più giusta e coraggiosa. Ci permette di ripercorrere le tappe del cammino che ci ha portato fino a qui, osservandole attraverso la lente della circolarità, e di confrontarci con le persone che hanno reso Caviro la realtà che oggi conosciamo.

È, infine, un'ulteriore fonte di ispirazione per disegnare la strada che dobbiamo percorrere. Una strada sostenibile, che valorizza le persone e le loro idee. Una strada fatta di singoli che continuano ogni giorno a lavorare insieme, consapevoli di creare valore per loro stessi, per l'ambiente e per la società. Questa è una visione che ci arriva da lontano, dalle nostre radici, dai nostri valori. In questo senso, una delle azioni più significative con cui possiamo orientare il nostro futuro – e questo libro ce lo mostra chiaramente – è quella di rimanere fedeli a noi stessi.

This book tells the story of over 50 years in the life of our cooperative enterprise. We have chosen to write it to document what an important company like Caviro has done and continues to do for its country, its land, and beyond.

Along with the desire to leave a tangible legacy, we also wanted to tell the stories of the many, many people who have worked for our business. They have helped us build, grow, and perfect the circular economy model that has always made us stand out.

The historical period in which we are sending this book to print is also very unusual. 2023 has the potential to represent a true watershed for our business and our economic system. In recent months, we have realised that unpredictable events could put an end to what seemed like a certainty in the blink of an eye. We have had to come to terms with the difficulties created by relying on third parties. Today, we strongly feel the need to return to a real, sustainable economy that is able to transcend the concept of waste and breathe a second life into waste products, giving them new value.

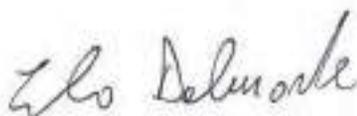
I am convinced that publishing this book today is the right choice, and the most courageous choice. It allows us to retrace the steps of the journey that has brought us here, observing them through a lens of circularity, as we speak to the people who have made Caviro the business it is today.

Ultimately, it is another source of inspiration to guide us on the route we need to take in the future. A sustainable route, that places value on people and their ideas. A route travelled by individuals who continue to work together every day, secure in the knowledge that they are creating value for themselves, for the environment and for the company.

This vision goes back a long way, to our roots and our values. In this sense, one of the most meaningful ways in which we can shape our future – as clearly shown in this book – is to remain true to ourselves.

Carlo Dalmonte

Presidente Gruppo Caviro President of the Caviro Group





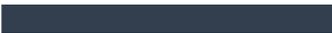


1

RADICI
PROFONDE

*DEEP
ROOTS*

La storia della più grande filiera
sostenibile della Romagna
e delle sue radici contadine,
espressione del sistema cooperativo



*The story of the greatest sustainable
supply chain in Romagna – and its
humble agricultural roots, an expression
of the cooperative system*



Con oltre 50 anni di attività, Caviro è il principale Gruppo cooperativo vitivinicolo del Paese e interpreta un modello di economia circolare completo ed efficace

La principale azienda vitivinicola italiana è una società consortile di successo, che in 55 anni di innovazione e sviluppo ha mantenuto intatta la sua identità. Caviro, “la più grande Cantina d’Italia”, è una solida espressione del sistema cooperativo, creata da agricoltori romagnoli che, con lungimiranza, si sono uniti per costruire il futuro delle proprie attività.

Oggi il vino lavorato e confezionato da Caviro è il frutto dell’impegno di oltre 12.000 viticoltori. Ognuno di essi coltiva in media 3 ettari di vigneto, per un totale di 35.200 ettari: tutti insieme costituiscono, di fatto, il più vasto vigneto d’Italia, che ogni anno produce 660 mila tonnellate di uva.

Non solo, Caviro è anche ricerca e innovazione sostenibile, perché dà valore ai sottoprodotti della vinificazione e restituisce all’ambiente una ricchezza che proviene dalla terra stessa.

È la più grande filiera circolare della Romagna, ed è qui che il Gruppo cooperativo affonda le proprie radici.

Oltre mezzo secolo di cooperazione e produzione sostenibile

Questa storia comincia nell’Italia del Dopoguerra, un Paese che procedeva a grandi passi verso modernizzazione e rinnovamento. Merito anche di una riforma agraria che aveva fatto germogliare una rete di coo- ▶

La terra rappresenta il valore e le radici di Caviro.
Caviro comes from the earth and gives back to the earth.

With over 50 years in business, Caviro is the biggest cooperative winemaking Group in the country. It has created a complete and highly effective circular economy

The biggest winemaking group in Italy is a successful consortium that has kept its identity intact throughout its 55 years of innovation and development. Caviro, known as “Italy’s largest winery”, is a sterling example of the cooperative system. It was created by forward-thinking farmers in Romagna, who joined forces to build the future of their businesses.

Today, the wine processed and packaged by Caviro is the fruit of the endeavours of over 12,000 winemakers. Each of them cultivates an average of 3 hectares of vineyards. In combination, that’s over 35,200 hectares—the most extensive vineyard in Italy, producing 660 thousand tonnes of grapes every year.

Caviro also focuses on research and sustainable innovation, repurposing the by-products of winemaking and restoring the riches of the earth to the environment from which they came.

It is the biggest circular supply chain in Romagna, and it is also in Romagna that the cooperative took root.

Over half a century of cooperation and sustainable production

Our story begins in postwar Italy, as the country made great strides towards modernisation and transformation. An agrarian reform sowed the seeds of a network of agricultural and winemaking cooperatives, which received gra- ▶





“

Il vino confezionato ogni giorno da Caviro rappresenta la filiera dei 12.000 viticoltori che insieme costituiscono l'essenza della Cooperativa e il più grande vigneto d'Italia. Nel corso del tempo molte cose sono cambiate, ma le radici del Gruppo rimangono saldamente ancorate alla terra, da oltre 55 anni

Ex Responsabile di produzione

Alberto Zavoli

Ex-Production manager

The wine packaged every day by Caviro represents a production chain of 12,000 winegrowers, who are the core of the Cooperative and who form the largest vineyard in Italy. Over time, much has changed, but the Group's roots have remained firmly planted in the ground for over 55 years

”



perative agricole e di Cantine Sociali, a cui gli agricoltori soci conferivano le proprie uve.

In Romagna, nel 1966, nove di queste cantine sociali (di Forlì, Faenza e Ravenna) decisero di unirsi in una cooperativa di secondo livello, per valorizzare in autonomia il vino prodotto con le uve dei soci, fino ad allora affidato esclusivamente a mediatori commerciali privati: nacque così Caviro (Cooperative Associate Viticoltori Romagnoli).

«Quando la cooperativa iniziò la sua avventura lo fece per andare incontro a un'esigenza concreta dei soci fondatori: valorizzare i sottoprodotti della vinificazione» ricorda Fabio Baldazzi, Amministratore Delegato di Caviro Extra.

A quei tempi, infatti, le cantine sociali dovevano risolvere il problema dello smaltimento dei sottoprodotti della filiera. A questo scopo operavano le distillerie (ben 9 nella sola Faenza) che acquistavano le vinacce residue al fine di estrarne alcol: un processo che ha segnato in modo indelebile la storia e la cultura produttiva del territorio.

Con un'idea pionieristica, i fondatori di Caviro decisero di realizzare un grande impianto distillatorio di proprietà, per produrre alcol direttamente dagli scarti della propria produzione e dalle eccedenze del florido mercato ortofrutticolo della Romagna.

Si decise di collocarlo a Faenza, in aperta campagna, lontano dalla città. Allora, d'altronde, non esisteva l'attuale zona industriale. Dopo tre anni di lavori, nel 1969, la distilleria fu inaugurata. ▶

pes from their members.

In 1966 in Romagna, nine of these winemaking cooperatives (in Forlì, Faenza and Ravenna) decided to join together to create a second-level cooperative that would independently promote the wines produced from its members' grapes. Up until that point, that task had been entrusted exclusively to private commercial agents. That was the genesis of Caviro (an acronym for Cooperative Associate Viticoltori Romagnoli).

"When the cooperative began, it was created to meet a concrete need articulated by the founding members: to find a purpose for the by-products of winemaking," recalls Fabio Baldazzi, CEO of Caviro Extra.

In those days, winemaking cooperatives had to find a way to dispose of by-products from the supply chain. For this purpose, there were distilleries in operation (as many as 9 in Faenza alone) that bought the pomace in order to extract alcohol from it. This process has had a long-lasting influence on the history and culture of production in the region.

The founders of Caviro had an epi-

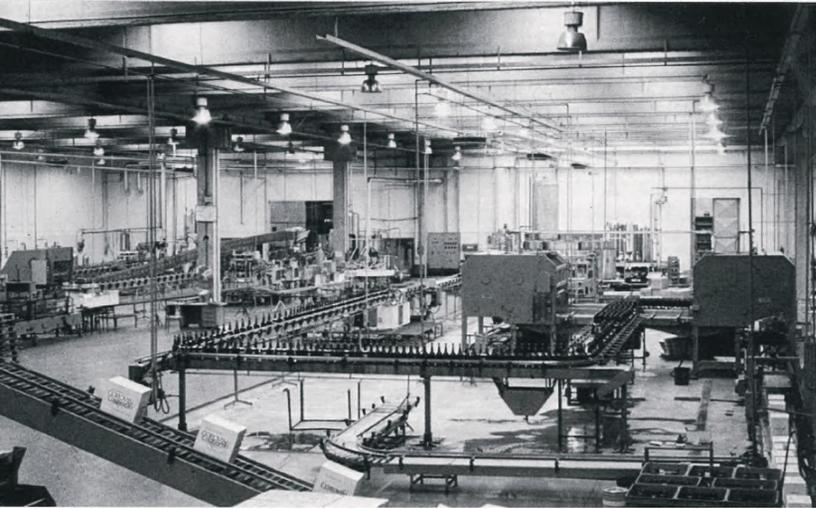
phany: they would build their own large-scale distilling facilities, where they could produce alcohol directly from the by-products of their own production process, as well as surplus from the thriving fruit and vegetable market in Romagna.

We decided to locate it in Faenza, in the open countryside, far from the city. At the time, the present-day industrial district didn't yet exist. After three years of construction, the distillery opened in 1969. ▶

I fondatori
di Caviro decisero
di realizzare
un grande
impianto
distillatorio

*Caviro's founders
decided to build
a large distillation
plant*

I viticoltori alla vendemmia conferiscono le proprie uve alle Cantine Sociali del territorio di riferimento.
During harvest season, winegrowers deliver their grapes to the Cooperative Wineries in their respective regions.





Nella pagina di sinistra, sopra, l'impianto d'imbottigliamento di Forlì. Sotto, l'ingresso alla cantina dello stabilimento Corovin. In alto, l'impianto di estrazione del vinello dalle vinacce a Faenza, nei suoi primi anni di attività (1973-1974). Sopra, i capannoni delle lavorazioni e i serbatoi dei vinaccioli. A destra, il primo impianto di distillazione da 100 edri al giorno.

On the upper left: The Forlì bottling plant. Bottom left: The entrance to the winery at the Corovin facility. Centre: The Faenza plant for extracting piquette from pomace, in its first years of operation (1973-1974). Above: Processing hangars and grape seed tanks. On the right: The first distillation plant, producing 100 hectolitres of anhydrous alcohol per day.



Soltanto un anno prima, a Cesena, si era costituito Corovin (Consorzio Romagnolo Vini Tipici), un'azienda di imbottigliamento formata da undici cantine socie, di cui sette presenti anche in Caviro. Nel 1969, Corovin iniziò le attività in uno stabilimento affittato al Consorzio Agrario di Castel Bolognese (vi rimarrà fino al 1976, anno del trasferimento nella sede operativa di Forlì).

Entrambe le cooperative, Caviro e Corovin, si distinsero da subito per la capacità di gestire grandi strutture, in cui erano presenti tecnologie all'avanguardia per l'epoca. Gli importanti volumi di prodotto lavorati garantirono presto la solidità necessaria a guardare lontano. Fu quindi un passaggio naturale, quello del 1984, quando i due consorzi si fusero, dando vita al Gruppo Caviro nella sua forma attuale.

«Le evoluzioni normative e legislative e, soprattutto, le nuove regole della prevalenza mutualistica nella cooperazione porteranno poi alla nascita per scorporazione di Caviro Distillerie Srl, nel 2007, e di Caviro Extra SpA, nel 2018, società di proprietà del Gruppo Caviro» aggiunge Fabio Baldazzi.

Oggi il Gruppo Caviro è una realtà che commercializza quasi il 5% del vino che si produce complessivamente in Italia. Dalle sue cantine escono ogni anno 180 milioni di litri di vino, su 45 milioni di produzione media nazionale. Nonostante i numeri da vero "gigante", il Gruppo si mantiene fedele ai suoi valori cooperativi e ai principi di responsabilità sociale. Un DNA che deriva da quella cultura agricola che nell'uva non vede solo il vino, ma tante altre possibilità e componenti da valorizzare.

È grazie a questa visione e a coraggiosi investimenti che Caviro negli anni ha perfezionato un modello produttivo solido, sostenibile e in continuo miglioramento. ►

Only one year prior, Corovin (Consorzio Romagnolo Vini Tipici) had been founded in Cesena. Corovin was a bottling company made up of eleven member wineries, seven of which were also part of Caviro. In 1969, Corovin started up operations in a rented facility at the Castel Bolognese Agrarian Consortium. They would stay there until 1976, when they relocated their headquarters to Forlì.

Both cooperatives, Caviro and Corovin, immediately distinguished themselves by their ability to manage large systems involving technology that was truly cutting-edge for the time. The significant volume of product processed soon guaranteed their stability, allowing them to look far into the future. In 1984, the two consortiums took the natural step of merging, creating the Caviro Group in its current form.

"Regulatory and legislative changes, and, above all, new rules on the prevalence of mutuality in cooperatives, would eventually lead the group to spin off Caviro Distillerie Srl in 2007, and Caviro Extra SpA in 2018. Both companies continue to be owned by the Caviro Group," adds Fabio Baldazzi.

Today, the Caviro Group is a business that sells almost 5% of the total wine produced in Italy. Each year, 180 million litres of wine – out of an average national production of 45 million – are produced by its wineries.

Despite these truly gigantic figures, the group remains faithful to its cooperative values and its principles of social responsibility. It all goes back to its DNA as an organisation rooted in farming culture – a culture that, when it looks at a grape, envisions not only wine, but many other possibilities. Thanks to this vision, along with courageous investments, Caviro has been able to perfect a solid, sustainable production model over the years, one that is continuously being improved. ►

**Alla base del successo del più grande Gruppo vitivinicolo italiano ci sono le famiglie dei piccoli viticoltori.
Small family winegrowers are at the heart of our success as the largest Italian wine-producing group.**





In queste pagine, alcune immagini degli anni '70-'80, relative alla sede Caviro di Faenza. Sopra, la palazzina uffici, il locale distillazione e il magazzino dell'alcol. Sotto, un particolare dell'impianto di distillazione da 120 edri al giorno.

Nella pagina di destra, sopra, il magazzino dell'alcol all'aperto e il logo Caviro dopo la fusione con Corovin. Sotto, fase di costruzione dei primi tre digestori.

On these pages, a few images of Caviro's Faenza facility from the 1970s and 1980s. Above: The office building, the distillation plant, and the alcohol storage facility. Below: A detail shot of the distillation plant, producing 120 hectolitres of anhydrous alcohol per day. On the right-hand page, top: The open-air alcohol storage

facility and the Caviro logo after the merger with Corovin. Bottom right: Construction of the first three digesters.







Lo stato dell'arte della vinificazione

Il Gruppo Caviro oggi comprende diversi brand, con centinaia di etichette e di prodotti. Sono circa 1.700 le referenze che si alternano nello stabilimento di lavorazione, imbottigliamento e confezionamento di Caviro Sca a Forlì, dal celebre Tavernello ai marchi daily, premium e super premium.

Solo entrando in questo grande spazio altamente tecnologico si può comprendere davvero il significato di "Cantina più grande d'Italia": un luogo in cui transitano ogni anno 180 milioni di litri di vino, dove le bottiglie scorrono veloci in lunghe file sui nastri trasportatori e, sotto l'occhio vigile dei tecnici che monitorano qualità e sicurezza, vengono riempite, sigillate e predisposte per raggiungere i mercati di tutto il mondo.

Tra le operazioni più sorprendenti che avvengono all'interno dello stabilimento c'è il confezionamento del Tavernello nei brick di Tetra Pak. Le varietà di questo vino sono tante, così come le confezioni che lo presentano: un prodotto che ha rivoluzionato il mercato del vino e ha continuato a evolvere per essere al passo coi tempi, mantenendo sempre uno standard qualitativo elevato. Perché, come recita lo slogan scelto da Caviro per il suo marchio più celebre, "Semplice non vuol dire facile".

«La produzione è aumentata dai 6 milioni di litri del 1983, ai 70 milioni attuali. Ci sono macchine che ne confezionano 7 mila pezzi all'ora per 24 ore su 24. E poi quelle che producono il formato del "quartino", 15 mila pezzi all'ora. Garantire uno standard qualitativo elevato, com'è quello del Tavernello, è possibile solo impiegando tecnologie all'avanguardia. Un meccanismo complesso che, come il vino buono nella botte, si è affinato nel corso dei decenni» spiega l'ex Respon- ▶

The cutting edge of winemaking

Today, there are several brands, including hundreds of products and labels, under the umbrella of the Caviro Group. Approximately 1,700 products are produced in alternation at the processing, bottling and packaging plants at Caviro Sca in Forlì, from the famous Tavernello to other daily, premium and super premium brands.

The moment you walk into this huge, high-tech space, you truly understand the meaning of "Italy's biggest winery": a place that sees 180 million litres of wine pass through every year, where bottles speed along in long lines on conveyor belts. Under the watchful eyes of the technicians monitoring for quality and safety, those same bottles are filled, sealed and prepared for markets all over the world.

One of the most astonishing operations carried out in the plant is the packaging of Tavernello in Tetra Pak cartons. There are as many varieties of this wine as there are cartons that contain it: a product that revolutionised the wine market, and has since continued to evolve, keeping in step with the times and always maintaining a high standard of quality. As the slogan chosen by Caviro for its most famous brand says, "Simple doesn't mean easy".

"Production has increased from 6 million litres in 1983 to what is now 70 million litres. There are machines that package 7 thousand items an hour, 24 hours a day. And the ones that produce the quarter-litre format pack 15 thousand items per hour. Only by using cutting-edge technology can we guarantee a standard of quality as high as the one we use for Tavernello. This is a complex mechanism that has aged like fine wine over the course of the decades," explains Alberto Zavoli, the ex-Production manager.

At the end of the process, the bottles and cartons are entrusted to mechanical arms that direct the packages ▶

Caviro grazie al suo lavoro ha saputo valorizzare i principali vitigni della propria filiera.
Caviro's work has allowed us to enhance the value of the most important grape varieties in our supply chain.



A sinistra, il magazzino d'invecchiamento dei distillati a Faenza.

Sotto, alcune foto della sede di Faenza risalenti agli anni '70-'80: il piazzale di stoccaggio della vinaccia e il relativo capannone di lavorazione; in basso, a sinistra, il laboratorio analisi.

A destra e in basso a destra, l'inaugurazione dell'impianto di produzione dell'MCR.

On the left: The ageing warehouse for spirits, in Faenza.

On this page, photos of the Faenza site from the 1970s and 1980s: Centre, the pomace storage yard and its connected processing hangar; bottom left, the testing laboratory.

On the immediate right and bottom right: The opening of the RCM production plant.





sabile di produzione Alberto Zavoli.

Al termine del processo, le bottiglie e i brick vengono affidati a bracci meccanizzati che indirizzano le confezioni di vino al magazzino automatizzato, dove muletti a guida laser predispongono i carichi per i camion in arrivo. Una distribuzione destinata a 7 milioni di famiglie di consumatori in Italia e ai mercati di 80 Paesi nel mondo.

Dalla terra alla terra: l'economia circolare che abbraccia tutta la filiera

Mentre i camion carichi di bottiglie e di brick escono dallo stabilimento di Forlì, altri camion carichi di vinacce sono diretti a Caviro Extra, a Faenza, perché "nulla si butta e tutto si trasforma": un ideale d'ispirazione contadina che negli anni si è trasformato in un modello di economia circolare di successo.

Dalla vinaccia, infatti, Extra estrae alcol da stoccaggio, distillati per grappe e brandy, e altri prodotti nobili: acido tartarico, principalmente per il settore alimentare, colorante naturale, polifenoli, succhi, mosti, ma anche energia 100% biobased e fertilizzanti naturali.

Ogni anno entrano nello stabilimento di Faenza circa 600.000 tonnellate di materiale, che provengono dalla stessa filiera vitivinicola di Caviro, oltre che da sfalci e potature del verde pubblico e da sottoprodotti delle filiere agroalimentari. Di queste, il 99,3% viene convertito e lo scarto finale rappresenta soltanto lo 0,7%. Almeno per il momento, perché la ricerca non si ferma mai. ▶

of wine to the automated warehouse, where laser-guided forklift trucks prepare the loads for arriving lorries. These products are destined for 7 million families of consumers in Italy, as well as markets in 80 countries around the world.

From the earth to the earth: the circular economy that encompasses the entire supply chain

While lorries loaded with bottles and cartons leave the Forlì plant, other lorries full of pomace head for Caviro Extra in Faenza, because "nothing is thrown away; everything is trans-

sformed". This ideal, inspired by rural life, has transformed over the years into a successful model for what a circular economy should be.

Indeed, from the pomace, Extra extracts stock alcohol, which will be distilled for grappa, brandy and other premium products; tartaric acid, primarily for the food sector; natural colouring, polyphenols, juices, and musts; and also 100% bio-based energy and natural fertilisers.

Each year, around 600,000 tonnes of material enters the Faenza plant. It

comes from Caviro's wine supply chain, from cuttings and pruning waste from public land, and from agri-food supply chains. 99.3% of all this is converted, and only 0.7% is disposed of as waste. Or at least that's where it stands today, because the research never stops.

The development of services related to the environment has led to the creation of Enomondo, a company run with the participation of Herambiente (a leader in the waste recovery sector). It produces renewable electrical and ▶

"Nulla si distrugge e tutto si trasforma": un ideale d'ispirazione contadina

"Nothing is lost; everything is transformed", an idea rooted in farming tradition

Lo stabilimento di Caviro Extra a Faenza è il cuore dell'economia circolare del Gruppo.
The Caviro Extra facility in Faenza is the heart of the Group's circular economy.



Sopra, la palazzina direzionale di Faenza in una foto dei primi anni 2000. Nella pagina accanto, in alto, la centrale termoelettrica di Faenza costruita nel 2010; al centro, l'alambicco storico della distilleria Caviro; in basso, particolari delle vigne.

*Above: The headquarters in Faenza, in a photo from the early 2000s.
On the top right: the Faenza thermoelectric power plant, built in 2010;
Centre: The historical still in the Caviro distillery;
Bottom: Images from our vineyards.*



Lo sviluppo dei servizi legati all'ambiente ha portato alla costituzione di Enomondo, società gestita in compartecipazione con Herambiente (leader nel settore del recupero rifiuti), incaricata della produzione di energia elettrica e termica rinnovabile ottenuta dagli scarti di lavorazione dell'uva e dalle potature del territorio: energia sufficiente a rendere autonomi tutti gli stabilimenti del Gruppo Caviro e la cui parte eccedente viene ceduta alla rete nazionale.

Non solo. Sempre partendo dagli scarti, a Faenza si produce anche il biometano, un combustibile sostenibile che viene immesso nella rete Snam e confluisce direttamente ai distributori, e un ammendante compostabile, ovvero un fertilizzante naturale che va a nutrire il suolo delle vigne stesse.

«Ridiamo indietro quello che abbiamo preso, così il ciclo naturale ogni anno può ripartire; le vigne con questo fertilizzante crescono rigogliose e danno un buon frutto e il ciclo riparte, in maniera da rendere sostenibile l'agricoltura negli anni» spiega l'ex Direttore Generale di Caviro, SimonPietro Felice.

I risultati parlano chiaro: Caviro Extra è il secondo produttore di alcol in Italia, sia per volume, sia per valore; è il terzo produttore mondiale di acido tartarico naturale per uso alimentare e farmaceutico; è leader in Italia per il recupero delle acque reflue della filiera agroalimentare.

In questo modo, il Gruppo Caviro riesce a chiudere un modello di circolarità che abbraccia tutta la filiera. Lo stesso nome, "Extra", rappresenta il valore aggiunto di una produzione agricola che non sottrae risorse all'ambiente, bensì le restituisce con gli interessi, in un ciclo in cui tutto si rinnova.

thermal energy obtained from grape processing and pruning waste. This energy is enough to make all the Caviro Group's facilities fully energy independent, and the surplus is sold to the national grid.

And it doesn't stop there. In Faenza, again using waste products, the group also produces biomethane, a sustainable fuel that is introduced into the Snam network, flowing directly to distributors, as well as a compostable soil conditioner – in other words, a natural fertiliser -- that is used to provide nourishment to the very vineyards from which it came.

"We give back what we have taken, so that the natural cycle can start again every year. The vineyards thrive with this fertiliser, producing good fruit, and the cycle begins again, making our agriculture sustainable throughout the years," explains ex-Caviro's General Manager, SimonPietro Felice.

The results speak for themselves: Caviro Extra is the second largest producer of alcohol in Italy, in terms of both volume and value; it is the world's third largest producer of natural tartaric acid for the food and pharmaceutical sectors; and it is Italy's leading company for the recovery of waste water from the agri-food sector.

This is how the Caviro Group manages to complete the circle, using a model that involves the entire supply chain. The very name "Extra" represents the added value of a form of agriculture that doesn't drain environmental resources. Instead it returns them with interest, as part of a cycle where everything renews itself. Caviro Extra is the part of the Group that closes the circularity model of the entire supply chain. It starts from the vineyard, the grapes are harvested, the cellars transform them into wine, in the Faenza factories the reuse takes place, but above all the enhancement of all that is the waste of the winemaking process in a cycle in which everything is renewed and it transforms.

**Un'immagine notturna dell'impianto di distillazione da 600 edri al giorno.
A nighttime image of the distillation plant, producing 600 hectolitres of anhydrous alcohol per day.**



CAVIRO OGGI

Il modello di economia circolare di Caviro trae origine dalla pratica agricola e si è evoluto in un continuo processo di adattamento e innovazione. Il Gruppo rappresenta una filiera costituita da 29 soci: 27 cantine sociali, di cui 3 in conferimento speciale in procinto di entrare a pieno titolo nel consorzio; 1 socio finanziatore; 1 socio non conferitore di vino. Nel tempo gli associati sono cambiati, ma alcuni dei soci fondatori sono ancora presenti

e altre cantine vantano una partecipazione ultradecennale. Caviro oggi non è solo Romagna: questo modello di successo si è esteso a viticoltori di Veneto, Toscana, Marche, Abruzzo, Puglia e Sicilia, per un totale di 12.000 viticoltori e 35.200 ettari di superficie vitata. *“Il Consorzio è retto e disciplinato secondo il principio della mutualità, senza fini di speculazione privata, e ha per scopo la migliore valorizzazione delle produzioni agricole dei soci e la tutela e il miglioramento delle condizioni e delle attività dei soci*

imprenditori agricoli” (Art. 3 dello Statuto di Caviro Sca).

I soci conferiscono:

- vino, che viene imbottigliato, confezionato e commercializzato nel mercato nazionale e internazionale;
- mosti per la produzione di mosto concentrato e mosto concentrato rettificato;
- vinacce, fecce e altri sottoprodotti che sono impiegati per la produzione e commercializzazione di enocianina e derivati del tartrato di calcio, oltre che di compost ed energia elettrica.



CAVIRO TODAY

Caviro's circular economy model originates in agricultural practices, and it has evolved through a continuous process of adaptation and innovation. The group forms a supply chain made up of 29 members: 27 cooperative wineries, 3 of which hold provisional membership on their way to becoming full members of the consortium; 1 funding member; and 1 member that does not produce wine. The membership has changed over time, but several founding

members are still involved, while other wineries have been participating for several decades. Today, Caviro is not only present in Romagna. This successful model has spread to winemakers in Veneto, Tuscany, The Marches, Abruzzo, Apulia and Sicily, with a total of 12,000 winemakers and 35,200 hectares of vineyards. "The consortium is based on and run according to cooperative principles, without private speculation. Its purpose is to best promote its members' agricultural products and protect and improve conditions and

business for the agricultural entrepreneurs involved" (Art. 3 of the Caviro Sca Articles of Association).

Members provide:

- Wine, which is bottled, packaged and sold on the national and international market;
- must, used to produce concentrated must and rectified concentrated must;
- pomace, lees and other by-products used for the production and sale of oenocyanin and derivatives of calcium tartrate, as well as compost and electrical energy.







A sinistra, sopra, il gruppo Caviro valorizza il lavoro dei soci viticoltori attraverso il più completo ed efficace sistema di economia circolare; sotto, i grandi silos per lo stoccaggio del vino. Sopra, fase di preparazione dello stoccaggio della vinaccia a Faenza. A destra, un'immagine evocativa che rimanda al lavoro dell'uomo nella vigna.

On the upper left: The Caviro Group promotes the work of member winegrowers through a complete, fully effective circular economy system. Bottom left: Large silos for wine storage. Above: Preparing to store pomace in Faenza. On the immediate right: An evocative image depicting man's work in the vineyard.



LA RICETTA DEL SUCCESSO

La forza di Caviro come cooperativa agricola risiede nella capacità di presidiare una filiera integrata di produzione, dalla vigna alla tavola. Puntando sul recupero quasi totale degli scarti di filiera, il Gruppo Caviro è stato precursore a livello nazionale e internazionale di un modello di economia circolare che ha permesso di limitare l'impatto ambientale e allo stesso tempo

estendere l'attività d'impresa a ulteriori mercati.

La composizione dei ricavi è così ripartita: 65% vino; 20% alcool, mosti e acido tartarico; 15% energia e ambiente (dati fiscali 01.09.2020-31.08.2021). Per quanto riguarda la distribuzione del mercato, il 70% riguarda l'Italia, il 30% l'estero.

Assetto societario

• **Caviro Sca** è l'azienda capogruppo, che detiene partecipazioni dirette

in cinque società, di cui quattro attive nella filiera vitivinicola: Leonardo da Vinci, Gerardo Cesari, che a sua volta controlla Cesari Vigneti, Bolé.

• **Caviro Extra** è l'azienda di riferimento nel recupero dei sottoprodotti di filiera vitivinicola e agroalimentare, trasforma gli scarti in risorse e prodotti per vari settori industriali.

• **Enomondo** è la società gestita in compartecipazione con Herambiente, incaricata della produzione di energia rinnovabile dagli scarti di lavorazione dell'uva e dalle potature del territorio.

I silos per il deposito del vino nella sede di Caviro, a Forlì.

Silos for wine storage at Caviro's site in Forlì.



THE RECIPE FOR SUCCESS

Caviro's strength as an agricultural cooperative lies in its ability to manage an integrated production chain, from the vineyard to the table. Working to repurpose nearly 100% recovery of the waste from the supply chain, the Caviro Group has been a national and international pioneer in the circular economy model, which has allowed it to limit its

environmental impact while expanding its business into other markets.

The breakdown of revenue is as follows: 65% wine; 20% alcohol, must and tartaric acid; 15% energy and environment (financial data 01.09.2020-31.08.2021). In terms of market distribution, 70% is sold in Italy, and 30% abroad.

Corporate structure

• Caviro Sca is the parent company, which is directly

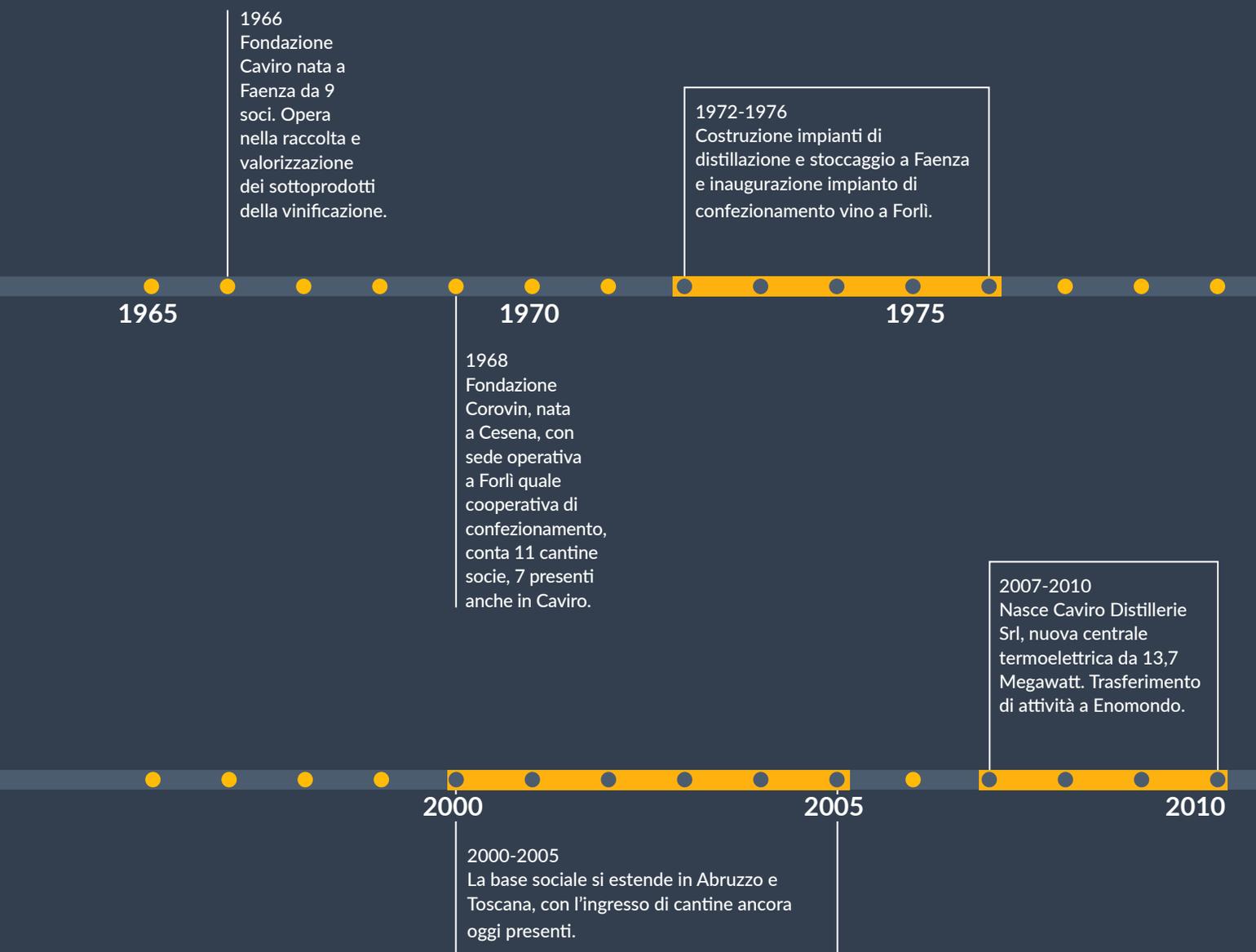
involved with five companies, four of which in the wine supply chain: Leonardo da Vinci, Gerardo Cesari, which itself controls Cesari Vigneti, Bolé.

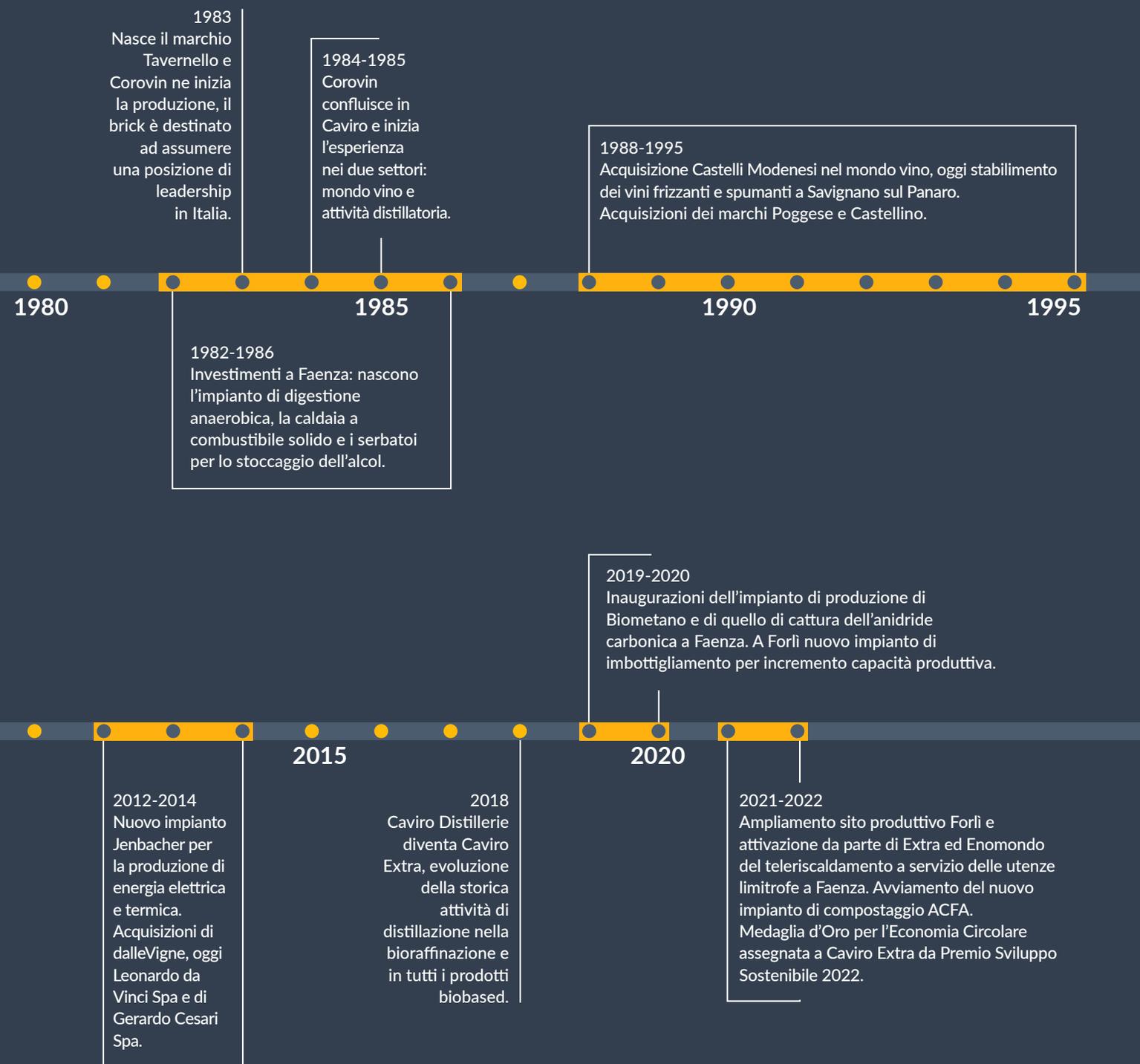
• **Caviro Extra** is the company that handles recovery of by-products from the wine and agri-food supply chain, transforming waste into resources and products for various industrial sectors.

• **Enomondo** is a company managed in partnership with Herambiente, responsible for producing renewable energy from the waste generated by grape processing and pruning in the region.

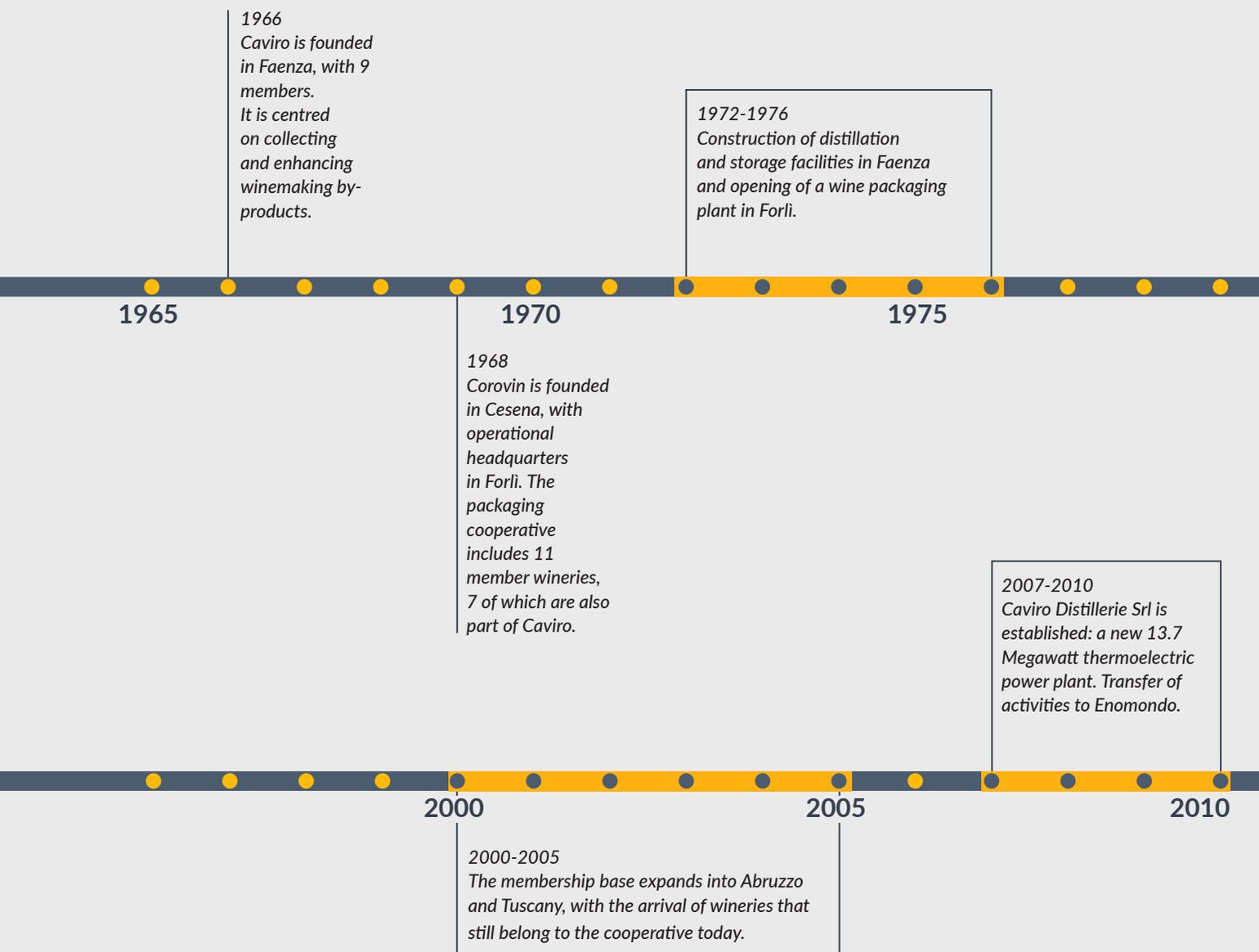


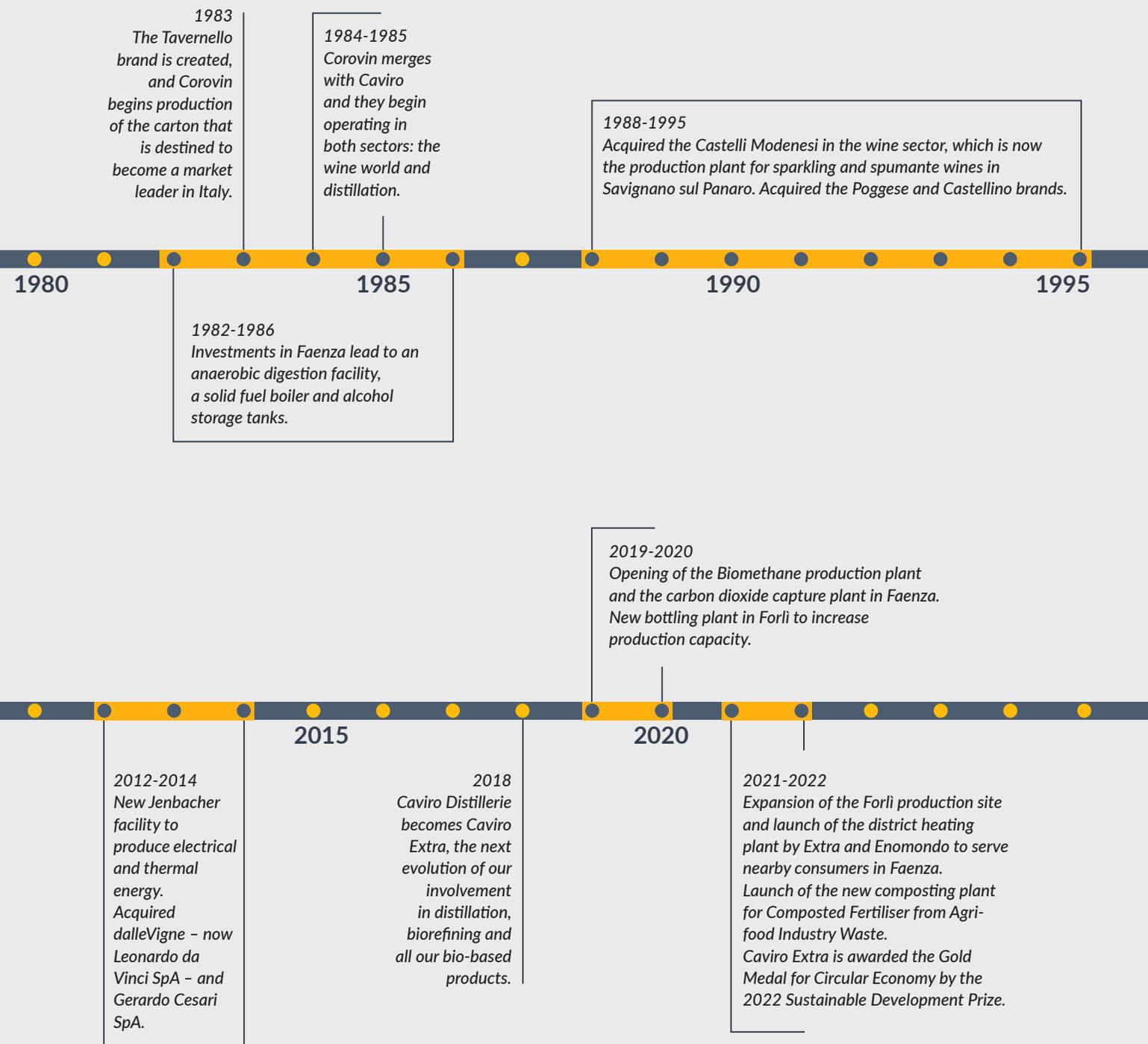
LE TAPPE DEL GRUPPO CAVIRO





THE CAVIRO GROUP'S MILESTONES









Dettaglio di un
socio viticoltore
durante la
vendemmia.

*Detail of a member
winegrower during
the harvest.*

2

LA TERRA
DEL BUON VINO

*THE LAND
OF GOOD WINE*

L'inizio della crescita: la valorizzazione degli antichi vitigni, l'apertura a nuovi mercati e l'ingresso di soci provenienti da altre Regioni d'Italia

Beginning to grow: promoting ancient vine varieties, opening up to new markets and the arrival of members from other regions of Italy



Il vino è legato a doppio filo al suo territorio d'origine, ne racchiude i sapori e la cultura. Un valore aggiunto da custodire, imbottigliare ed esportare in tutto il mondo

Ogni vino è espressione di un territorio e del suo clima o microclima, frutto di tecniche di vinificazione tramandate di generazione in generazione. E oltre ad assumere la tipicità di una zona, il vino orienta a sua volta il gusto e le abitudini degli abitanti, che dal proprio vino si aspettano precise caratteristiche.

Quando, nel 1968, venne fondata Corovin, in Romagna si producevano grandi quantità di Trebbiano e Sangiovese. Vini a bassa gradazione alcolica, di grande produttività, che però non venivano percepiti come "nobili" dai mercati e dai consumatori. In altre parole, i vigneti romagnoli erano molto generosi, ma i loro prodotti non venivano adeguatamente valorizzati.

Il professore dell'Università di Bologna Aureliano Amati, punto di riferimento dell'enologia italiana e internazionale, così diceva agli enologi di Corovin con i quali collaborava nella ricerca e sviluppo dei nuovi prodotti, tra cui il Tavernello: «Se non vendi il vino di tutti i giorni, non venderai più neppure il vino della domenica», perché l'abitudine al vino è una consuetudine che alle persone piace mantenere. Il vino ha un valore sociale, rappresenta storia, tradizione e cultura popolare.

I primi passi di Corovin: visione lungimirante, ma poca esperienza

Entrambe le cooperative vinicole romagnole, Caviro ►

Wine is always closely bound to its region of origin, highlighting its flavours and culture. It is an asset to be carefully protected, bottled and exported all over the world

Every wine is an expression of its terroir, its climate and microclimate, the fruit of winemaking techniques passed down from generation to generation. Not only does the wine take on the character of its place, but it influences the tastes and habits of the locals in turn, as they come to expect their wine to embody certain characteristics.

When Corovin was founded in 1968, large quantities of Trebbiano and Sangiovese were being produced in Romagna. These wines had a low alcohol content and high yield, but they were not perceived as "premium wines" by markets and consumers. In other words, the vineyards of Romagna were very bountiful, but their wines did not receive the recognition they deserved.

Aureliano Amati was a professor at the University of Bologna and a leading voice in Italian and international winemaking. He collaborated with Corovin winemakers to research and develop new products, one of which was Tavernello. At that time, he told them: "If you don't sell wine for everyday drinking, you won't sell special occasion wine either," because when it comes to wine, people tend to form a habit. Wine has social value, representing history, tradition and popular culture.

Corovin's first steps: a progressive vision, but lacking in experience

Both wine cooperatives in Romagna, Caviro (the distil- ►

Ogni viticoltore coltiva in media 3 ettari di vigneto e la somma dell'uva raccolta tra tutti i coltivatori è di 660mila tonnellate annue. Every winegrower cultivates an average of 3 hectares of vineyard. The total quantity of grapes harvested by all our growers is 660 thousand tonnes/year.





“

Con gli importanti investimenti fatti dal Consorzio in tecnologia di prima trasformazione, le cantine socie hanno potuto fare un salto di qualità. È stato un momento magico, che ha riposizionato i vini della Romagna su dei livelli assolutamente di prestigio”

Enologo, ex Direttore di Corovin e Caviro

Alfeo Martini

Enologist and former director of Corovin and Caviro

With the significant investments made by the Consortium in primary processing technology, member wineries were able to make a leap forward in terms of quality. It was a magical moment that repositioned wines from Romagna, raising them to truly prestigious levels”

”

Vista dall'alto di un serbatoio in cemento per lo stoccaggio del mosto d'uva presso una cantina socia.

A cement tank for grape must storage at one of the member wineries, seen from above.



(distilleria) e Corovin (imbottigliamento), erano nate senza una dote finanziaria, affidandosi in parte al credito e in parte ai cosiddetti “Piani verdi”, i programmi di politica agricola nazionale, di durata quinquennale, avviati dal Governo nel 1961 e nel 1966.

Il primo stanziava oltre 600 miliardi di lire in favore della bonifica, della meccanizzazione e dello sviluppo del settore zootecnico; il secondo si concentrava sulla promozione di interventi di miglioramento delle dotazioni aziendali e del livello di impiego di mezzi tecnici. Quando Corovin avviò l'attività di imbottigliamento del vino delle cantine sociali, si allineò ai generosi volumi produttivi della Romagna e partì in grande. Forse troppo in grande, tanto che nel 1976 il Consorzio costruì a Forlì uno stabilimento di dimensioni notevoli e tecnologicamente all'avanguardia, a fronte di un investimento ingente. Si pensava di poter affrontare subito il mercato; in realtà in quegli anni, e per molti a seguire, non fu facile far “quadrare i bilanci”.

Il Consorzio, nato da poco, era inesperto in materia di commercializzazione del vino e faticava a remunerare i soci. Di fronte alle difficoltà, però, i soci non si arresero e affrontarono la sfida.

La direzione di Martini e il cambio di rotta

Nel 1979 cambiarono i vertici e alla direzione di Corovin fu nominato l'Enologo Alfeo Martini, proveniente da una cantina sociale di Faenza aderente al consorzio, affiancato dall'Enologo Giordano Zinzani. Iniziò così una nuova avventura, una rifondazione alla ricerca di prospettive per diversificare la produzione e far lavorare a pieno regime l'enorme struttura di Forlì.

Giordano Zinzani ricorda così il suo ingresso in ►

lery) and Corovin (bottling), were founded without private investments. Instead, they relied partly on loans and partly on the so-called “Piani Verdi”, national agricultural policy programmes that lasted five years each. These programmes were inaugurated by the government in 1961 and 1966, respectively.

The first programme allocated over 600 billion lire for land reclamation, mechanisation, and development of the livestock sector; the second was focussed on improving facilities and increasing the use of technology.

When Corovin began bottling the wine from cooperative wineries, it kept in mind the ample volume of wine produced in Romagna and started big—perhaps too big. In 1976 the consortium used a large investment to build a substantial plant in Forlì with cutting-edge technology. They thought they would be able to find their place in the market straight away, but in those first years – and for many to follow – it was not easy to balance the books.

The newly founded consortium was inexperienced when it came to marketing its wine, and it struggled to compensate its members. However, when faced with such difficulties, the members refused to give up. Instead, they rose to the challenge.

Alfeo Martini’s stewardship brings a change of course

In 1979, Corovin changed management. Alfeo Martini, an enologist from a member winery in Faenza, was nominated as director, with support from his fellow enologist Giordano Zinzani. This was the beginning of a new phase – a rebuilding process, in search of opportunities to diversify production and allow the enormous structure in Forlì to run at full capacity.

Giordano Zinzani recalls his early days in the company: ►

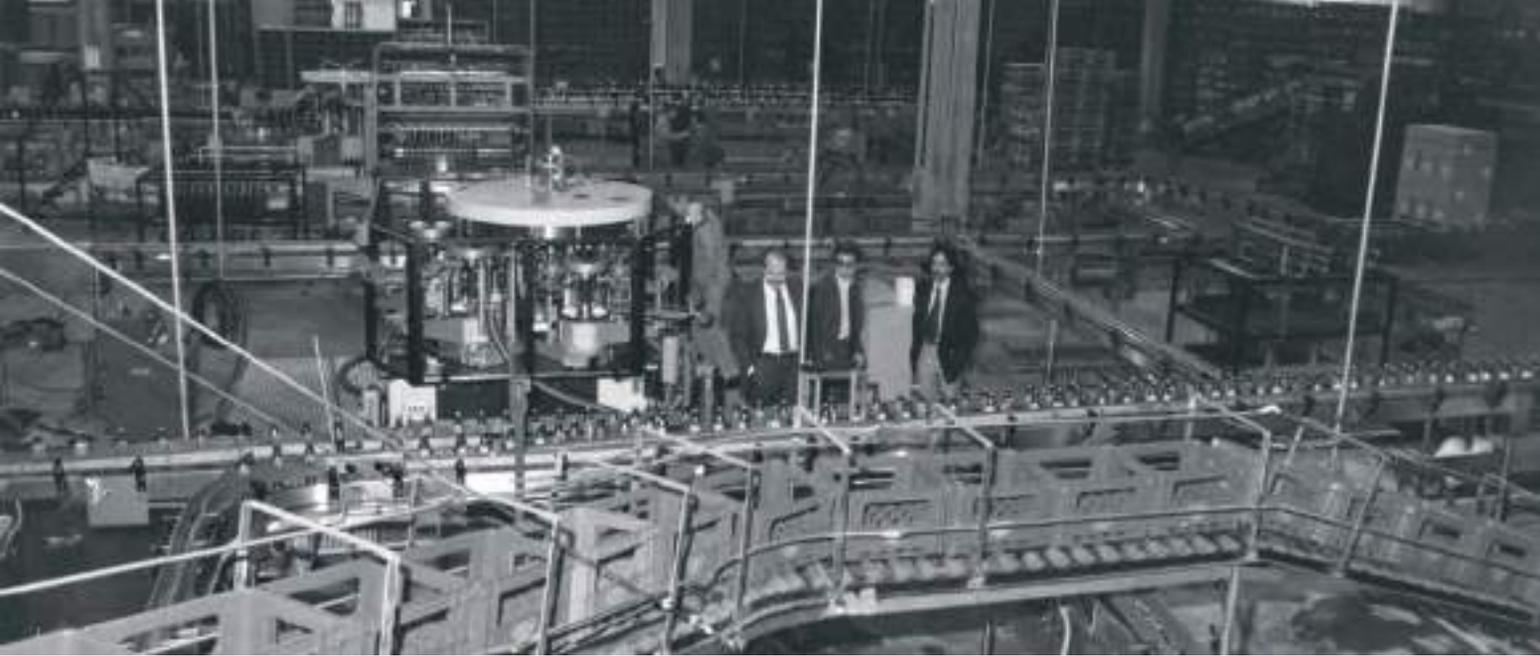
Piccole botti e grandi silos: tra Denominazione di origine e Indicazione geografica, Caviro Sca vanta oltre 1.700 referenze.
Small casks and huge silos: including those classified as Denomination of Origin and Geographical Indication, Caviro Sca boasts over 1,700 products.



Sopra, la sede di Caviro Corovin a Forlì in una foto storica. A destra, la sede del Consorzio a Castel Bolognese. Nella pagina accanto, in alto, le linee di imbottigliamento a Forlì; al centro, in basso, due ritratti di soci conferitori di ieri e di oggi.

Top left:
The Caviro Corovin site in Forlì, in a historical photo.
Bottom centre:
The Consortium's facility in Castel Bolognese.
On the top right:
Bottling lines in Forlì.
On the right:
Portraits of contributing members, one from the past and one from today.





azienda: «Come prima azione si mise mano ai rapporti con le cantine cooperative che conferivano il vino, si ristolò dalle basi la gestione del vino, si migliorò tecnologicamente la fase di imbottigliamento».

Bisognava, innanzitutto, rapportarsi meglio con la base sociale. Corovin in quegli anni non riusciva a creare reddito per le cantine associate e, a cascata, per gli agricoltori che producevano uva. Come risposta, le cantine conferivano al Consorzio solo una parte del proprio vino, spesso l'invenduto, continuando a commercializzare direttamente la produzione di qualità sotto forma di vino sfuso.

Obiettivo della nuova direzione era quello di creare nei soci senso di appartenenza, convincendoli che l'impresa cooperativa avrebbe potuto sviluppare e valorizzare meglio i loro prodotti. Il messaggio, che doveva risultare chiaro a tutti, era: "il Consorzio ora è debole, ma dovrà crescere per affrontare i mercati".

Si decise quindi che tutte le cantine socie dovessero conferire quantitativi minimi e rispettare requisiti qualitativi rispondenti ai disciplinari stilati dagli enologi del Consorzio. Il vino conferito dai soci veniva degustato "alla cieca", cioè senza che la commissione conoscesse la provenienza del campione, e alla valutazione partecipavano anche i tecnici delle cooperative aderenti. Ognuno, quindi, valutava i propri prodotti e quelli degli altri in maniera neutrale ma condivisa, per cercare di alzare la qualità globale del prodotto. ▶

Obiettivo della nuova direzione era creare nei soci senso di appartenenza

The new management's goal was to give members a sense of belonging

"Our first steps were to look at our relationships with the cooperative wineries that provided the wine, go back to the basics of wine management, and improve the bottling phase in terms of technology."

First and foremost, there needed to be a better relationship with the membership base. In those years, Corovin was unable to generate income for member wineries, and, as a result, for the farmers growing the grapes. In response, the wineries only delivered some of their wine to the consortium. They would often send only what had failed to sell,

while they continued to market their higher-quality products as bulk wine.

The new management's goal was to engender a sense of belonging among the members and convince them that the cooperative would be best positioned to develop and promote their products.

The message, which needed to be made clear to everyone, was: "The consortium is weak right now, but we must grow in order to tackle the market".

It was then decided that all member wineries should contribute minimum quantities and comply with quality requirements that meet the specifications drawn up by the consortium's enologists. Wine delivered by members was submitted to blind tastings, so that the commission did not know the origin of each sample. Technicians from the member cooperatives also took part in the evaluation. This meant that everyone tasted their own wine and that made by other wineries in a neutral yet collaborative environment, designed to increase the overall quality of the wine produced.

Other bottling consortiums were also being set up in ▶

Tipico vigneto a tendone della viticoltura abruzzese. Pergola-style vineyards, common in Abruzzo.



In queste pagine,
momenti di convivialità
in cantina e le prime
locandine promozionali
di Corovin.

*On these pages,
moments of conviviality
in the winery, as well
as Corovin's first
promotional posters.*





**QUALE FINE MIGLIORE.
PER UN BEL GRAPPOLO D'UVA ?**



COROVIN

ottimi vini di Romagna



VINI

COROVIN

**bevete vino
berrete meglio**



Tra l'altro, in quegli anni in Italia si erano formati altri consorzi di imbottigliamento, alcuni dei quali ancora oggi sono fra i protagonisti del mercato. La crescente concorrenza diventò la spinta per perfezionarsi, puntando sull'efficienza.

Un mercato da ampliare, tra clienti esteri e disciplinari DOC

Oltre al lavoro continuo sul fronte della qualità, si andò alla ricerca di nuovi mercati. Fino ad allora il Consorzio aveva confezionato il vino in grandi bottiglie, soprattutto da 2 litri, con una struttura commerciale debole e strategie da adeguare.

I clienti di Corovin si collocavano principalmente in Germania (il mercato di riferimento per l'Europa), e poi c'era l'Esercito, che in quegli anni di leva ancora obbligatoria acquistava grandi volumi di prodotto. Inoltre, esisteva già una nicchia di valorizzazione dei prodotti a Denominazione di Origine, che rispondevano ai disciplinari per la definizione dei vini da poco introdotti nel Paese. Tra le prime DOC approvate nel 1967 troviamo il Sangiovese di Romagna, l'Albana di Romagna e successivamente il Trebbiano di Romagna. L'esportazione all'estero veniva curata da intermediari, che procuravano e mantenevano le relazioni con i clienti. Oltre alla Germania si esportava anche in Gran Bretagna, ma in misura minore, perché lì il consumo dei vini era inferiore e perché all'epoca il Regno Unito non era ancora entrato nella Comunità Europea (l'ingresso avverrà nel 1973).

Le maggiori speranze per incrementare l'export dunque poggiavano altrove, sul mercato statunitense. Si scelse quindi di nominare un responsabile com- ▶

Italy in that period, some of which are still among the main players in the market today. Growing competition was the push the consortium needed to make improvements with efficiency in mind.

Expanding into new markets, with international customers and DOC regulations

In addition to continuous work on quality, they went in search of new markets. Until that point, the consortium had packaged its wine in large bottles, mainly 2 litres. The sales structure was weak, and its strategies needed to be adjusted.

Corovin customers were mainly located in Germany, which was the most important market in Europe. There was also the Italian Army, which bought large quantities of product in the years when military service was still mandatory. There was also a niche forming around Denomination of Origin products, which adhered to recently introduced guidelines that designated wines produced in specific areas within Italy. Some of the first DOC wines approved in 1967 were Sangiovese di Romagna, Albana di Romagna, and later Trebbiano di Romagna.

They were exported abroad by intermediaries who built and nurtured relationships with their clients. In addition to Germany, they exported to the UK, albeit in smaller quantities. Less wine was consumed there, and the UK also wouldn't join the European Community until 1973.

The greatest hope for increasing exports lay elsewhere: the US market. So they chose to employ one sales manager for German-speaking markets, and one for English-speaking markets.

Alfeo Martini, the Director of Corovin at the time, describes the Italian wine market in the 1980s: "There was not ▶

**Alta tecnologia utilizzata nella linea di imbottigliamento presso l'attuale sede di Forlì.
High-tech equipment used on the bottling line at the present-day Forlì plant.**

LE COOPERATIVE AGRICOLE

Con la riforma agraria del Dopoguerra, in Romagna cambiano l'organizzazione delle colture e la gestione dei terreni produttivi. La coltivazione della vite evolve, si passa alla coltura intensiva e alla produzione industriale di uva e vino. Dal filare al vigneto. Si comincia così a produrre vino in grandi quantità, principalmente Trebbiano, un vino base usato per il taglio delle basi per i vini spumanti e di altri vini, che viene venduto soprattutto all'estero e sfuso. Siamo negli anni '60, un periodo fiorente per la nascita delle cantine sociali: cooperative agricole a cui i viticoltori soci affidano le proprie uve per la vinificazione, aspettandosi di essere pagati alla fine in base ai risultati conseguiti. Ancora però mancano le

spinte, gli investimenti e le competenze per pensare all'imbottigliamento in proprio. Parallelamente al mondo della cooperazione, si sviluppa anche il sistema consortile. I consorzi sono cooperative di secondo livello, consentono cioè il raggruppamento di più cantine sociali, che raggiungono così le dimensioni produttive e organizzative richieste dal mercato. Un passo fondamentale per l'evoluzione del patto mutualistico e dell'industrializzazione dell'agricoltura.

La Romagna nasce come territorio di vini da tutti i giorni, ma arriverà presto a produrre etichette di pregio. Un passo avanti reso possibile grazie anche al lavoro svolto da Caviro su alcune produzioni di altissima qualità. Il continuo

miglioramento del prodotto riposiziona la Romagna su livelli assoluti di credibilità. La viticoltura viene ora fatta in modo proficuo, si sostituiscono via via molti vigneti che non sono più all'altezza di un mercato in continua evoluzione e sempre più esigente. Con l'allargamento della base sociale, si consolidano le dimensioni complessive dei vigneti inclusi in Caviro e i loro conferimenti, e diventa centrale l'attività di confezionamento del vino. Tutte le cantine associate hanno propri impianti di vinificazione e conferiscono vino semilavorato a Caviro Sca, che segue la standardizzazione, il blend, la stabilizzazione e l'imbottigliamento o il confezionamento del prodotto. Dal lato commerciale, Caviro presidia da subito il mercato italiano ed estero: oggi esporta in 80 Paesi, sia vini per il largo consumo da tavola, sia etichette di pregio, che negli ultimi 5 anni hanno ottenuto più di 800 premi e riconoscimenti nazionali e internazionali.

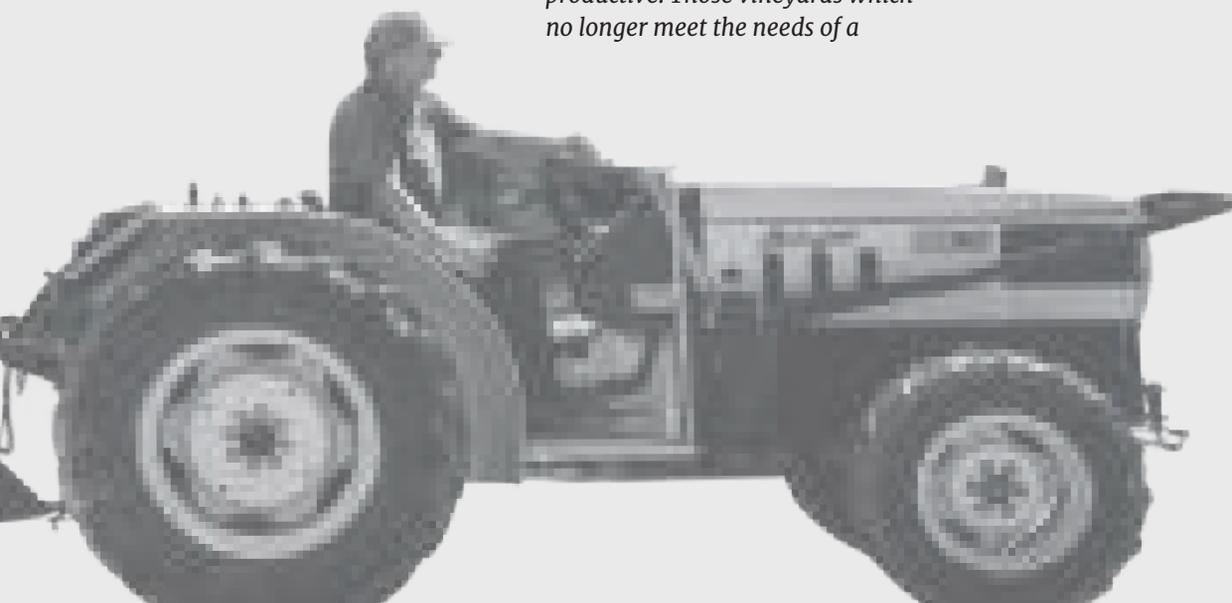


AGRICULTURAL COOPERATIVES

Post-war agrarian reform changed how crops were organised and how arable land was managed in Romagna. Vine cultivation evolved, developing into intensive farming and industrial grape and wine production. Where there had been rows of vines, there were now vineyards. Wine started to be produced in large quantities, in particular Trebbiano, a base wine used to cut sparkling wine bases and other types of wine, which was primarily sold abroad as a bulk wine. This was in the 1960s, a time when cooperative wineries flourished: in these agricultural cooperatives, member growers would deliver their grapes to be vinified, expecting to be paid at the end based on the results. They

didn't yet have the incentives, investments and skills to consider in-house bottling, however. In parallel with the cooperatives, the consortium system was also developing. Consortiums are second-level cooperatives. In other words, they unite several cooperative wineries, so that together they can attain the scale required by the market in terms of production and organisation. A fundamental step in the evolution of cooperative agreements and the industrialisation of agriculture. Romagna started out as a region known for everyday wines, but it would soon begin to produce more prestigious labels. This evolution was made possible in part due to Caviro's work on several top-quality products. As Romagna's wines continued to improve, the region's standing rose to the highest levels of credibility. These days, winemaking here is highly productive. Those vineyards which no longer meet the needs of a

constantly evolving – and ever more demanding – market are gradually being replaced. As the membership base has grown, there has been an increase in the total size of the vineyards contributing to Caviro and the quantity of produce they provide, and wine packaging operations have become central to the business. All member wineries have their own winemaking plants. They deliver semi-finished wine to Caviro Sca, which takes care of standardisation, blending, stabilisation, and bottling or packaging the product. In terms of sales, Caviro has dominated the Italian and international markets from the beginning: today, it exports to 80 countries, selling both mass-market table wine and prestigious labels, which in the last 5 years have received over 800 national and international awards and honours.





Sopra, la sede di Caviro a Savignano sul Panaro (MO), dedicata ai vini frizzanti e spumanti. Gruppo Caviro con i propri vini, raggiunge 80 Paesi nel mondo, tra cui la Cina.

Top left: The Caviro facility in Savignano sul Panaro (MO), dedicated to sparkling and spumante wines. The Caviro Group exports its wines to 80 countries around the world, including China.







merciale per i mercati di lingua tedesca e uno per i mercati di lingua inglese.

L'allora Direttore di Corovin Alfeo Martini fotografa così il mercato italiano del vino negli anni '80: «Non esisteva ancora una grande distribuzione che potesse commercializzare la quantità di vino che produceva Corovin. Esisteva già la Standa, iniziava ad aprire alcuni punti vendita l'Esselunga, ma erano anni nei quali il vino veniva venduto ancora nelle fiaschetterie, dai grossisti e presso i rivenditori di bevande, e non esisteva ancora la distribuzione come la conosciamo oggi. Anche le enoteche per valorizzare le etichette non erano al livello odierno».

La continua ricerca del "blend" ideale

Grazie alle rinnovate strategie commerciali del Consorzio, la produzione di vino crebbe, migliorò e iniziò ad affermarsi. Era ormai chiaro che la funzione e il ruolo dell'imbottigliatore andava crescendo di importanza. Chi imbottiglia il vino è responsabile del suo successo commerciale, perché svolge le attività di affinamento e miglioramento della qualità del prodotto. Responsabilità del Consorzio di imbottigliamento, dunque, diventò anche quella di realizzare il particolare "blend" richiesto in quel preciso momento dal mercato. Lo spiega bene lo storico Enologo di Caviro Pietro Cassani: «In uno stesso vino ci sono dei componenti che variano da cantina a cantina. Per esempio, se si prende un bianco romagnolo fermentato a temperatura control- ▶

yet any large-scale distribution scheme that could sell the quantity of wine Corovin was producing. Standa already existed, and a few Esselunga stores were starting to open, but in those days wine was still sold in wine shops, by wholesalers, and at off-licences. Today's distribution models didn't yet exist. Even up-market wine shops were not at the level they are today when it comes to promoting labels."

The constant search for the perfect blend

Thanks to the consortium's new business strategies, its wine production grew, improved, and became more established. It became evident that bottlers played an increasingly important role. Bottlers are responsible for a wine's commercial success, because they perform the processes that age the wine and improve its quality. Therefore, the bottling consortium also became responsible for creating the specific blend required by the market at that moment in time.

Caviro's long-standing enologist, Pietro Cassani, explains it well: "Within a given wine, there are elements that vary

from winery to winery. For example, if you take a Romagna white wine, fermented at a controlled temperature by one winery, it will be slightly different from the same wine produced by another winery, maybe only 80 kilometres away. Caviro enologists have to make sure that these are both included in the blend, so that the consumer doesn't notice any differences. And that's to say nothing of the time at which wine is bottled. If you bottle a Tavernello in November, for example, it will already contain some wine from ▶

Con il tempo tutti i soci impararono nuove tecniche innalzando il livello di qualità

Over time, all of our members have learned new techniques, improving quality

Uno scatto realizzato per la promozione dei vini Caviro. A photo taken to promote Caviro wines.



Una selezione di fotografie e materiali di comunicazione che ritraggono alcuni dei principali brand, tra i quali Vigneti Romio, Tini, Tavernello e Leonardo da Vinci.

Photos and marketing collateral for several of the main brands, including Vigneti Romio, Tini, Tavernello, and Leonardo da Vinci.





lata in una cantina, questo sarà leggermente diverso dallo stesso vino prodotto da un'altra cantina, magari a soli 80 chilometri di distanza. Gli enologi di Caviro devono fare in modo che entrambi siano parte di quel blend, in modo che il consumatore non percepisca differenze. Per non parlare, poi, del periodo di confezionamento. Se, per esempio, si confeziona un Tavernello a novembre, questo avrà già una componente legata alla vendemmia in corso rispetto a quello di agosto, tutto frutto della vendemmia precedente. E comunque sarà presente un minimo di differenza, perché il vino è intrinsecamente un prodotto vivo, che cambia nel contenitore, indipendentemente dal fatto che sia in brick o in bottiglia».

Negli anni '80 il Consorzio investì cifre importanti in tecnologie di prima trasformazione, da riversare nelle cantine socie per chiarificare i mosti e fermentarli con controllo di temperatura tra 13-16 °C. Con il tempo tutti i soci impararono le nuove tecniche e migliorarono la produzione. Questo contribuì a innalzare il livello di tutti i vini di questa sottoregione dell'Emilia-Romagna, gli stessi vini che diventeranno anche basi da spumante per i grandi spumantisti d'Europa.

Nonostante il miglioramento della qualità dei vini imbottigliati, e pur con tutti gli sforzi della nuova struttura commerciale, la situazione economica del Consorzio non sembrava migliorare. Tuttavia, un'occasione inaspettata stava per presentarsi alle porte della divisione vino a Forlì.

the current harvest. Wine bottled in August, on the other hand, will all be from the previous year's harvest. And there will always be a small amount of variation, because wine is by nature a living product that changes in the container, whether in a carton or in a bottle".

In the 1980s, the consortium invested heavily in primary processing technology, used by member wineries to clarify the must and ferment it at a controlled temperature between 13° and 16° C. Over time, all members learned how to use these new technologies and improve their production processes. This helped to raise the standard of all wines from the Emilia-Romagna area. These same wines also became sparkling wine bases for some of Europe's greatest sparkling wine makers.

But despite the improvement in the quality of the wines being bottled, and all the efforts of the new business structure, the consortium's financial situation never seemed to improve. However, an unexpected opportunity was about to come knocking at the doors of the wine division in Forlì.

**Un cantiniere al lavoro nell'area interna dove il vino è pronto per il confezionamento.
A wine producer at work in the area where the wine is ready for packaging.**



IL VINO BIOLOGICO

Fino a qualche anno fa, la produzione di vino biologico in Italia era molto limitata anche perché la prossimità dei vigneti biologici con quelli convenzionali causava problemi di “contaminazione” ed era difficile ottenere un prodotto biologico corretto e certificato. Oggi invece la superficie coltivata a biologico è aumentata, ed è possibile proteggere i campi dalla contaminazione accidentale causata dagli antiparassitari. Il vino biologico non è solo salutare e sicuro, è anche un vino particolare, come spiega Pietro Cassani, per tanti anni enologo di Caviro: «Il vino biologico ha una sensazione olfattiva ben diversa rispetto a un vino convenzionale, perché l’uva da cui è prodotto non ha subito trattamenti e ha inevitabilmente qualche “difetto” che diventa un pregio in termini di “personalità”. Quando il consumatore beve vino bio lo fa soprattutto per consumare un prodotto privo di anticrittogamici. È un approccio sbagliato o comunque limitato. Il consumatore dovrebbe

sapere che questo prodotto ha delle caratteristiche diverse dal punto di vista organolettico rispetto a un vino convenzionale».

Negli ultimi anni il prodotto biologico ha fatto dei passi da gigante a livello qualitativo, con caratteristiche di conservazione forse addirittura più interessanti del convenzionale. Il vino biologico tenderà ad avere un’ossidazione precoce: se è un bianco diventerà più scuro, se è un rosso tenderà a diventare aranciato. Però dal punto di vista dell’integrità olfattiva, le caratteristiche del vitigno sono meglio conservate rispetto a un vino convenzionale.

Chiaramente il vino biologico ha rese quantitative molto più basse, quindi il costo della bottiglia è inevitabilmente più alto.

Caviro ha inserito da tempo il Montepulciano Bio all’interno della sua gamma, seguito da un prodotto romagnolo come il Trebbiano Chardonnay bio, che tutti gli anni si esaurisce prima di accontentare tutte

le richieste perché è un vino difficile da fare. Per produrre uva biologica serve, infatti, un clima piuttosto asciutto, un equilibrio difficile da ottenere dove c’è una forte presenza di umidità. Non a caso, più si scende verso il Sud Italia, più è facile coltivare prodotti biologici. Così ci sono cantine socie pugliesi che conferiscono in Caviro il Primitivo bio, mentre altro vino arriva dalla Sicilia. In soli 4 anni, la produzione di vino biologico di Caviro è passata da 5 mila a 25 mila ettolitri. È ancora un settore di nicchia, che però sta crescendo negli anni.

ORGANIC WINE

Until a few years ago, organic wine production in Italy was very limited, partly because the proximity of organic vineyards to conventional ones caused “contamination” problems. It was difficult to obtain a correctly certified organic product. However, today the surface area of organic cultivations has increased, and it is possible to protect fields from accidental contamination caused by pesticides. Organic wine is not only healthy and safe. As Pietro Cassani, an enologist at Caviro for many years, explains, it is its own unique type of wine: “Organic wine has a very different olfactory profile compared to conventional wine, because the grapes it is made from have undergone no treatments, and so they inevitably have a

few ‘defects’, which become an added value in terms of ‘personality’. When consumers drink organic wine, they do so above all because they want to consume a fungicide-free product. This approach is limiting, if not altogether incorrect. The consumer should know that, when compared to conventional wines, organic ones will have different characteristics from a sensory perspective”.

In recent years, organic products have improved by leaps and bounds in terms of quality. Their conservation characteristics may even be more interesting than conventional wine. Organic wine tends to undergo premature oxidation: if it is white, it becomes darker, and if it is red, it tends towards orange. However, in terms of olfactory integrity, the characteristics of the vine variety

are better preserved compared to a conventional wine.

Of course, organic wine has much lower yields in terms of quantity, so the cost per bottle is inevitably higher. Caviro has long included Montepulciano Bio in its range, followed by a product from Romagna like Trebbiano Chardonnay Bio, which sells out every year before satisfying all the demands because it is a challenging wine to produce.

In order to produce organic grapes, you need a relatively dry climate, a balance that is difficult to obtain in places where there is a lot of humidity. It is no coincidence that the further south in Italy you go, the easier it is to cultivate organic products. This means that there are member wineries in Apulia that deliver organic Primitivo to Caviro. Other ones arrive from Sicily. In only 4 years, Caviro’s production of organic wine has grown from 5 thousand to 25 thousand hectolitres. It is still a niche market, but it is continuing to grow.



A sinistra, Pignoletto DOC Spumante Brut “Mappa di Imola” della linea “1502 Da Vinci in Romagna”. Nella pagina a destra, dall’alto e in senso antiorario, Pinot Grigio Terre Forti, Chianti Leonardo da Vinci, Tavernello White Gold, che combina il Pinot Bianco con il Famoso, un vitigno romagnolo salvato dall’estinzione.

On the left, “Mappa di Imola” Pignoletto DOC Spumante Brut, from the “1502 Da Vinci in Romagna” line. On the right-hand page, from top, in an anti-clockwise direction: Terre Forti Pinot Grigio; Leonardo da Vinci Chianti; and White Gold Tavernello, which blends Pinot Bianco with Famoso, a grape variety from Romagna that has been saved from extinction.



1.700 REFERENZE

58 tipi di vini che Caviro Sca riceve dai soci rappresentano il grosso della produzione in termini di quantità. Caviro ha mediamente una produzione annua che va dai 170 ai 190 milioni di litri; di questi la maggior parte (120-130 milioni di litri) è composta da vini in conferimento dai soci. E non è un caso: la mission fondativa dell'attività di Caviro

è proprio quella di valorizzare il prodotto dei soci. Il resto della produzione (50-70 milioni di litri) sono vini particolari, commissionati dai clienti. Per soddisfare tutte le esigenze del mercato, Caviro acquista anche esternamente una piccola parte di prodotto. È il caso dei vini che servono a correggerne altri per adeguarli a precise richieste, soprattutto dall'estero.

Quando necessario si ricorre a una customizzazione del prodotto, tanto che spesso si procede nella degustazione con il cliente proprio per capirne i gusti e le esigenze. Un'accuratezza che porta Caviro a produrre tante varianti di vini già esistenti, con differenze piccole ma significative, per un totale di circa 1.700 referenze.

La divisione vino di Caviro Sca a Forlì, considerata la più grande cantina d'Italia, da cui escono ogni anno 227 milioni di bottiglie, brick e bag-in-box di vino destinato ai mercati di tutto il mondo.

The Caviro Sca wine division in Forlì, considered to be the biggest winery in Italy, produces 227 million bottles, cartons and bag-in-box wines every year, destined for markets all over the world.



1,700 PRODUCTS

The 58 types of wine that Caviro Sca receives from its members represent the bulk of its production in terms of quantity. On average, Caviro produces between 170 and 190 million litres annually; the majority of this (120-130 million litres) is made up of wine provided by members. This is no coincidence: after all, Caviro's founding

mission is to promote its members' products. The rest of the wine produced (50-70 million litres) consists of specific wines commissioned by clients. To satisfy all the market's requirements, Caviro also purchases a small proportion of its production from outside the company. This is the case with wines that are used to correct others and adapt them for specific requests, particularly from abroad.

When necessary, products are customised. Clients themselves are often invited to attend a tasting in order to understand their tastes and requirements. This attention to detail means that Caviro produces many variants of wines that already exist, with small but significant differences, for a total of around 1,700 different products.



Scorcio delle colline
e della pianura romagnole
con vista sui vigneti
e una tipica torre in
mattoni nudi.

*A glimpse of the hills and
plains in Romagna, with a
view over the vineyards and a
traditional brick tower.*





3

LA RIVOLUZIONE
DEL BRICK

*THE CARTON
REVOLUTION*

La nascita del marchio Tavernello.
Un'idea in cui all'inizio credevano
in pochi destinata a cambiare per
sempre il mondo del vino

*The creation of the Tavernello brand.
At the beginning, few believed in the idea,
but it was destined to change the world
of wine forever*



IL PIÙ VENDUTO IN ITALIA

66

167

166

169

Tetra Pak e Caviro pionieri di un'evoluzione ancora in atto. È sorprendente constatare come tante innovazioni siano semplici e intuitive

«L'Esercito è interessato a una fornitura di vino in contenitori infrangibili come i nostri, al posto di quelli in vetro». La proposta che arrivò a Corovin dall'Amministratore Delegato di Tetra Pak Italia, in quell'autunno del 1979, era indirizzata al soggetto più indicato, dal momento che il Consorzio era uno dei principali fornitori di vino per l'Esercito Italiano, in bottiglie da 250 cl, mezzo litro, litro e due litri. All'epoca la leva era obbligatoria e le quantità di vino richieste per i militari erano ingenti. Il centro di sviluppo dei rifornimenti per l'Esercito aveva bisogno di un contenitore leggero, infrangibile e che permettesse una conservazione a lungo termine del vino. L'azienda svedese Tetra Pak, fondata nel 1951, era commercialmente interessata al progetto, ma la fattibilità era tutt'altro che scontata e occorreva affidarsi a un partner solido ed esperto nel campo della vinificazione e del confezionamento.

«Non si erano rivolti a Cantine Riunite, sebbene l'azienda si trovasse a soli 15 km dalla cartiera di Rubiera, perché producevano un vino frizzante che in un contenitore flessibile si espande fino a formare una palla! Noi, di contro, producevamo 250 mila ettolitri di vino fermo, adatto a quel tipo di contenitore» racconta l'ex Direttore Corovin Alfeo Martini.

Proprio in quegli anni nelle industrie alimentari si stava diffondendo l'uso di un contenitore in carta speciale, accoppiata con pellicola di alluminio e polietilene: il brick. ►

Tetra Pak and Caviro: pioneers in a process that continues to evolve. It is amazing how so many innovations are simple and intuitive

"The Army is interested in a supply of wine in unbreakable containers like ours, instead of glass bottles". The proposal that arrived at Corovin from the CEO of Tetra Pak Italia in autumn 1979, was addressed to the most suitable recipient. At the time, the consortium was one of the main wine suppliers for the Italian Army, producing 250 cl, half-litre, one litre and two litre bottles for them.

At the time, military service was mandatory, and the amount of wine required for the soldiers was enormous. The development centre that supplied the Army needed a lightweight, unbreakable container that would allow them to store wine for long periods. Tetra Pak, a Swedish company founded in 1951, was commercially interested in the project, but its success was anything but guaranteed. They needed a solid, reliable partner with expertise in the field of winemaking and packaging.

"They didn't reach out to Cantine Riunite, even though the company was located only 15km from the Rubiera paper mill, because they produced sparkling wine, which would expand inside a flexible container and turn it into a sphere. We, on the other hand, produced 250,000 hectolitres of still wine, which was well-suited to that type of container," explains Alfeo Martini, the former director of Corovin. In those days, the food industry was just starting to use a container made from special paper, laminated with aluminium and polyethylene film: the carton. This type ►

Un'insegna pubblicitaria del marchio più rappresentativo di Caviro. A sign for Caviro's most iconic brand.



Questo tipo di recipiente iniziava a essere impiegato per il latte, l'acqua, i succhi di frutta; un'azienda stava provando a usarlo per l'olio di semi e la passata in brick Pomì, di Parmalat, aveva un buon successo. Avrebbe funzionato anche per il vino?

L'irruzione del brick nel mondo del vino

Al primo incontro con il rappresentante di Tetra Pak, l'Enologo di Corovin Giordano Zinzani si rese subito conto del potenziale di quell'idea. Il brick prevedeva una distribuzione one way, eliminando cioè il ritorno del contenitore. Il che avrebbe permesso di ripensare il sistema costoso e inefficiente dei vuoti a rendere di bottiglie e bottiglioni, che fra l'altro si usuravano a ogni ciclo.

E poi c'era il potenziale economico. In quel momento Corovin imbottigliava 250mila ettolitri di vino all'anno, dei quali 150mila andavano al mercato estero e solo 100mila al mercato italiano. La concorrenza era agguerrita ed era più che mai necessario un "colpo d'ala", una scelta rivoluzionaria che potesse far uscire l'azienda dall'impasse.

C'erano però anche notevoli incognite e difficoltà tecniche da risolvere. Il vino, un prodotto vivo che evolve nel tempo, poneva seri interrogativi sulla capacità di conservazione del nuovo contenitore, sull'eventuale cessione di componenti dal brick al vino, sui risultati dal punto di vista qualitativo.

Un ulteriore impulso a testare il nuovo contenitore arrivò da Tetra Pak, che mise a disposizione il proprio ▶

of container was now being used for milk, water, and fruit juice. One company was trying to use it for seed oil, and Parmalat's tomato puree in a carton, Pomì, was a great success. Would it also work for wine?

The carton explodes into the wine world

At the first meeting with Tetra Pak's representative, Corovin enologist Giordano Zinzani immediately realised the concept's potential. The carton would mean one-way distribution, removing the need to return the container.

This would allow them to rethink the expensive, inefficient system of redeemable empty bottles, which wore out with each cycle anyway.

And then there was the financial potential. At the time, Corovin bottled 250,000 hectolitres of wine every year. Of that, 150,000 went to international markets, with only 100,000 hectolitres sold on the Italian market. The competition was fierce. More than ever before, they needed a stroke of genius, a revolutionary decision that would help the company break out of its deadlocked position.

However, there were also significant unknown factors and technical problems to solve. The nature of wine, a living product that changes over time, prompted serious questions: could the new container preserve it? Would components leach from the carton into the wine? What would the results be in terms of quality?

A further push to test the new container came from Tetra Pak, who made their own plant in Modena available for the first stage of experimentation, so that Corovin didn't ▶

Era più che mai
necessario un
"colpo d'ala",
una scelta
rivoluzionaria

*It was more
necessary than ever
to find a "stroke
of genius", a
revolutionary idea*

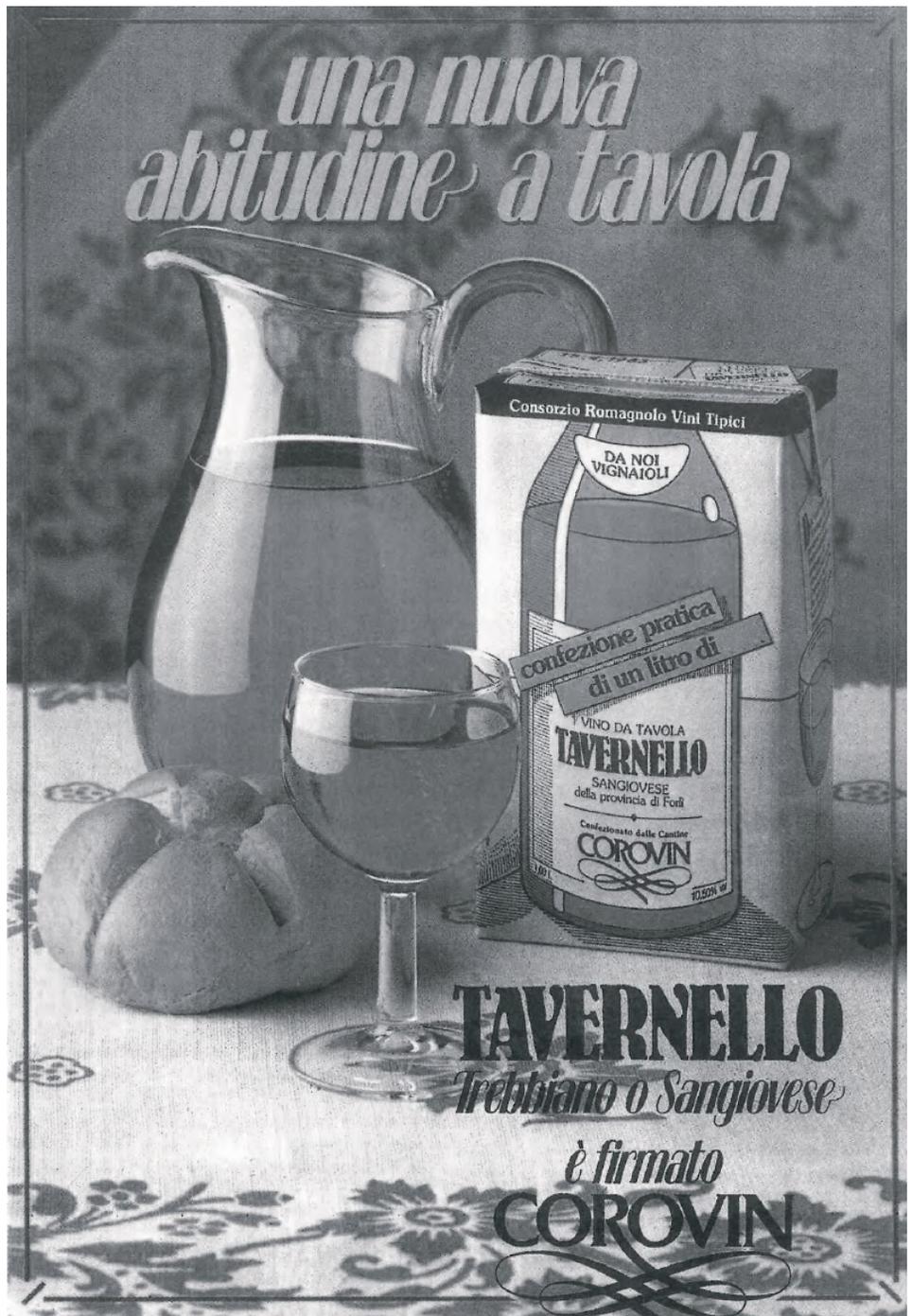
I primi brick di Tavernello – Trebbiano bianco, Sangiovese rosso e rosè – furono confezionati nel 1983 nella sede Corovin. The first cartons of Tavernello – white Trebbiano, red Sangiovese, and rosè – were packaged in 1983 at the Corovin site.



*una nuova
abitudine a tavola*

A sinistra, il Tavernello in brick rivoluzionò le abitudini di moltissime famiglie italiane e l'organizzazione dei punti vendita. A destra, il lancio del brick sul mercato fu accompagnato da un importante lavoro di marketing.

*On the left: Tavernello in cartons revolutionised the habits of many Italian families, as well as how points of sale were organised.
On the right: A significant marketing campaign accompanied the launch of cartons.*



IL BLEND AZZECCATO DI TAVERNELLO

Il pregio di Tavernello, grazie all'accurato lavoro degli enologi di Caviro, è di evolversi continuamente per stare al passo con le richieste del consumatore, mantenendo impercettibili i cambiamenti e trasmettendo sicurezza e familiarità. Gli enologi lavorarono fin da subito per conferire rotondità al vino, seguendo il gusto di un consumatore fedele a un prodotto di buona qualità. Precisa l'enologo Cassani: «Quando si dice che il Tavernello è sempre uguale, da un lato è una soddisfazione sapere che chi lo gusta percepisce

uno standard immutato, ma non si pensi che il vino sia uguale. È molto simile. Noi cerchiamo di standardizzare questo prodotto perché conosciamo le caratteristiche analitiche e organolettiche che ogni cantina può produrre e, nell'arco di un anno, gestiamo queste qualità. Questa è la vera difficoltà nel fare il Tavernello. Se si pensa che se ne confezionano quasi 100 milioni di litri, si comprende che si tratta di una gestione assai complessa». Tavernello rappresenta oggi un marchio che offre una gamma ampia e completa di vini daily, dal notissimo brick – bianco, rosso, rosato

e gold (che è un Pinot) – ai frizzanti bianco, rosato e al Pignoletto Doc, per arrivare a vitigni e blend ancora più ricercati, proposti in bottiglia anche con importanti denominazioni di Origine. Oltre a essere il marchio di vino più bevuto in Italia, con 81 milioni di litri nel 2021 (il 93% in brick, il 4% in bottiglia e il 3% in bag-in-box), Tavernello è anche il marchio italiano più commercializzato nel mondo con oltre 40 mercati serviti.

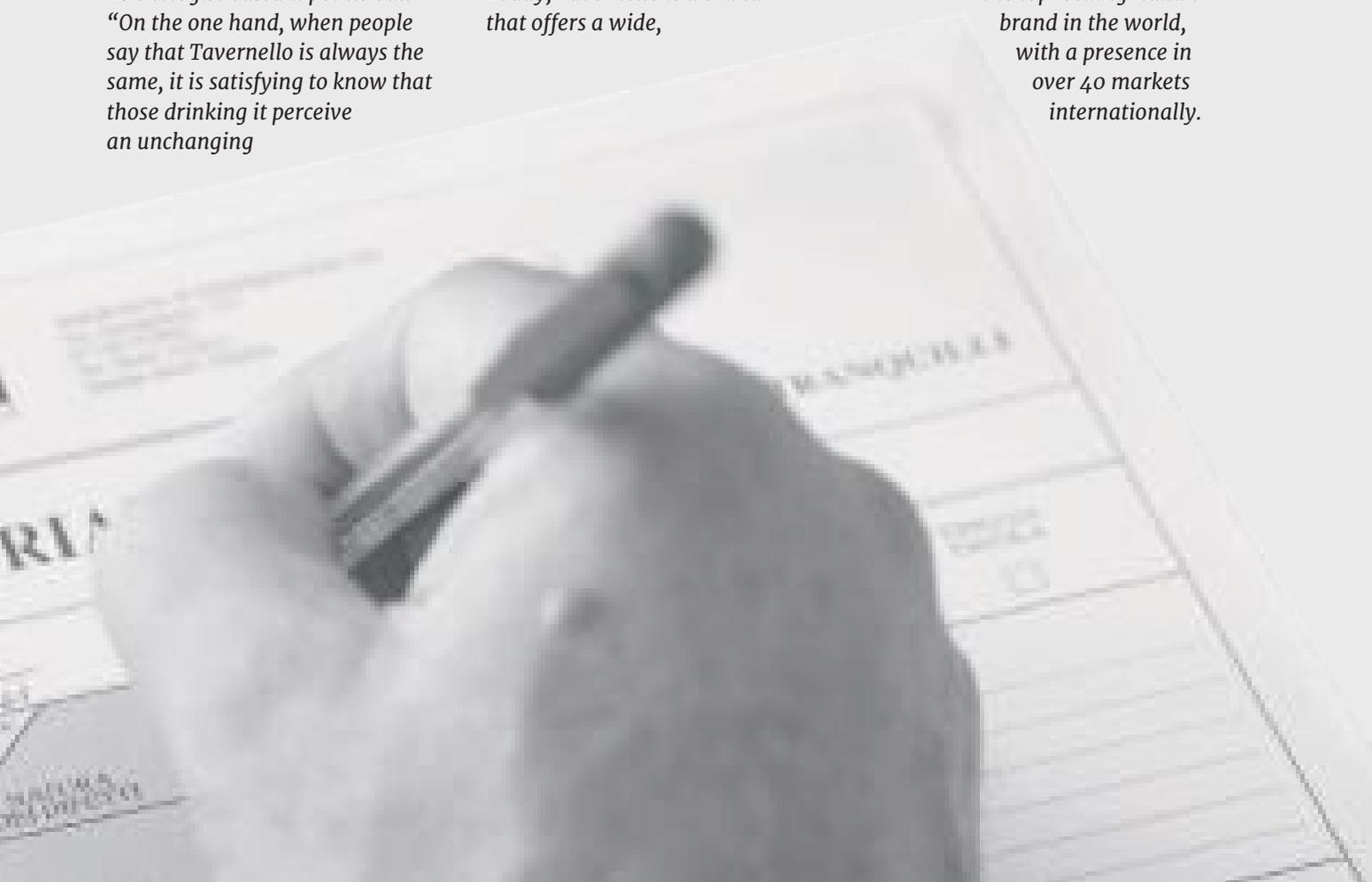


THE PERFECT BLEND FOR TAVERNELLO

Thanks to the painstaking work of its enologists, Caviro has an advantage: it is constantly evolving to keep up with consumer demands, which makes any changes imperceptible and provides security and familiarity. From the beginning, winemakers worked to impart roundness to the wine, changing it over time to reflect the tastes of loyal consumers who appreciate a high-quality product. As enologist Cassani points out: “On the one hand, when people say that Tavernello is always the same, it is satisfying to know that those drinking it perceive an unchanging

standard. But we shouldn't think of any wine as being always the same. It is very similar. We try to standardise the product, because we know the analytic and sensory characteristics that each winery produces, and, as the year progresses, we balance these qualities. This is the real challenge in making Tavernello. If you think about the fact that we package almost 100 million litres, you can appreciate that this is quite a complex thing to manage”. Today, Tavernello is a brand that offers a wide,

comprehensive range of everyday wines, from the famous cartons in white, red, rosé and gold (which is a Pinot) to sparkling white and rosé wines and Pignoletto DOC, and extending to highly sought-after vine varieties and blends, offered in bottles with influential Denomination of Origin labels. As well as being the most widely consumed wine in Italy, at 81 million litres in 2021 (93% in cartons, 4% in bottles, and 3% as bag-in-box), Tavernello is also the top-selling Italian brand in the world, with a presence in over 40 markets internationally.





stabilimento di Modena per una prima sperimentazione, evitando a Corovin di spostare e installare nuovi macchinari. Zinzani seguì questo primo confezionamento con analisi periodiche per verificare lo stato di conservazione, «perché – dice – non c'erano allora casi precedenti nel mondo e il brick non era stato pensato per un prodotto con 11-12 gradi di alcol e un pH di 3,2-3,4».

Si scoprì che il vino nel brick si conservava bene: il primo tassello dell'impresa era stato posto. Allora si iniziò a fare ricerca applicativa sui vari composti che il contenitore poteva rilasciare a contatto con il vino. Si scoprì che occorreva un film in alluminio più spesso, da inserire fra la carta e l'interno sintetico, per opporre una migliore barriera all'ossigeno.

Tetra Pak incaricò della realizzazione un team di ricerca e sviluppo composto da 50 ingegneri a Malmö, in Svezia. A uno sguardo superficiale il contenitore sembrava un semplice "cartoccio": in realtà dentro aveva una quantità di elementi studiati, affinati e stabilizzati con alta precisione. Ricorda Zinzani: «Sempre con l'aiuto di Tetra Pak si decise di ripetere un confezionamento in modo più scientifico, per poter confrontare il vino confezionato in contenitori alternativi con lo stesso vino imbottigliato in vetro. Per dare ufficialità a queste prove ed eseguire analisi più approfondite, che all'interno dell'azienda non eravamo in grado di fare, ci appoggiammo al professore Aureliano Amati della facoltà di Industrie Agricole presso l'Università di Bologna, e ai suoi bravissimi allievi, definendo con loro un percorso di ricerca».

«Visto lo scetticismo che circondava questo progetto e gli ostacoli che la legge poneva nel confezionare il vino in recipienti diversi dal vetro, ci demmo 24 mesi di tempo», precisa il Direttore Alfeo Martini.

Già dopo pochi mesi di sperimentazione, i responsabili ►

need to relocate or install new machines. Zinzani followed the initial packaging test with regular analyses on preservation. As he explains: "there weren't any prior examples in the world at the time, and cartons hadn't been designed for a product with 11-12% alcohol and a pH of 3.2-3.4".

They discovered that the wine was well-preserved by the carton: the project had passed its first test with flying colours. Then they started to research the various compounds the container might release once it came into contact with the wine. They discovered that they needed a thicker aluminium insert between the paper and the synthetic lining to create a better oxygen barrier.

Tetra Pak supplied a research and development team of 50 engineers based in Malmö, Sweden, to solve the problem. At first glance, the container seemed to just be a "paper bag." Inside, however, it was made up of a number of components that had been studied, refined and stabilised with a high degree of precision.

Zinzani remembers: "With the help of Tetra Pak, we decided to repeat the packaging test more scientifically, so we could compare wine packaged in alternative containers with the same wine bottled in glass. To give these tests more of an official status and carry out more in-depth analysis, which we were not able to do within the company, we turned to Aureliano Amati, from the Industrial Agriculture department at the University of Bologna, and his excellent students. They helped us define a research plan".

"Considering the scepticism around this project and the obstacles imposed by law on packaging wine in materials other than glass, we gave ourselves a period of 24 months," explains director Alfeo Martini.

After only a few months of experimentation, those in charge began to realise just how technically feasible this ►

Album di famiglia di Tavernello in brick: l'evoluzione di contenitore e contenuto è continua.
Family album of Tavernello in cartons: the container and its contents both continue to evolve.

TAVERNELLO

Frizzante



TAVERNELLO

Frizzante





“

Eravamo in procinto di rivoluzionare ogni forma di commercializzazione del vino, puntando soprattutto sulla qualità. È stata, così, la contemporanea rivoluzione del contenitore e del contenuto la chiave di un successo straordinario

Enologo di Corvin e di Caviro

Giordano Zinzani

Corvin and Caviro enologist

We were on the verge of revolutionising every area of the wine trade, focusing in particular on quality. This is how the simultaneous revolution of the container and the contents became the key to an extraordinary success

”

Un grande manifesto realizzato poco dopo il lancio del progetto Tavernello Frizzante.

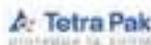
A large poster created shortly after the launch of Tavernello Frizzante.

UNITI PER LA VITE.

 **Tetra Pak**



23 ANNI DI UNIONE SENZA UNA CRITICA.
Nello spessore di una foglia.

 **Tetra Pak**
proteggere la natura

la più grande azienda al mondo (20.900 dipendenti) produttrice di contenitori per alimenti (100 miliardi di confezioni all'anno)

e

 **CAVIRO**

la più grande azienda italiana produttrice di vino da consumo quotidiano (35.000 soci e oltre 30.000 ettari di vigneti)

si sono unite nel 1983 per dare vita a TAVERNELLO, il vino più venduto in Italia (100 milioni di litri all'anno). 53.000 persone unite per offrire qualità, praticità, protezione e risparmio, nel rispetto della natura e dell'ambiente. Per ogni albero destinato a produrre Tetra Pak ne vengono trapiantati altri 4. In più, con la raccolta differenziata, attraverso il riciclo di una confezione si possono produrre 5 nuovi fogli di carta.

 **Tetra Pak**
proteggere la natura

la più grande azienda al mondo (20.900 dipendenti) produttrice di contenitori per alimenti (100 miliardi di confezioni all'anno)

e

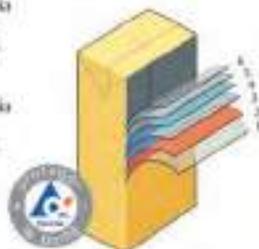
 **CAVIRO**

la più grande azienda italiana produttrice di vino da consumo quotidiano (35.000 soci e oltre 30.000 ettari di vigneti)

si sono unite nel 1983 per dare vita a TAVERNELLO, il vino più venduto in Italia (100 milioni di litri all'anno). 53.000 persone unite per offrire qualità, praticità, protezione e risparmio, nel rispetto della natura e dell'ambiente. Per ogni albero destinato a produrre Tetra Pak ne vengono trapiantati altri 4. In più, con la raccolta differenziata, attraverso il riciclo di una confezione si possono produrre 5 nuovi fogli di carta.

Tetra Pak: una tecnologia all'avanguardia per un contenitore tanto innovativo quanto protettivo. Sei strati protettivi, nello spessore di una foglia.

Tetra Pak: una tecnologia all'avanguardia per un contenitore tanto innovativo quanto protettivo. Sei strati protettivi, nello spessore di una foglia.



1. Polietilene - protegge dall'ossigeno esterno
2. Carta - stabilizza il contenuto
3. Polietilene - strato adesivo
4. Alluminio - barriera contro ossigeno, luce e agenti esterni
5. Polietilene - strato adesivo
6. Polietilene - sigilla il liquido

1. Polyethylene - prevents from external humidity
2. Paper - strength and resistance
3. Polyethylene - adhesive sheet
4. Aluminium - oxygen, moisture and light barrier
5. Polyethylene - adhesive sheet
6. Polyethylene - seals the liquid

si rendono conto della fattibilità tecnica del confezionamento. Il vino nel brick si conservava come quello in bottiglia, in più il nuovo contenitore presentava una serie di vantaggi: leggerezza, risparmio nei costi di trasporto, resistenza in confronto alla fragilità del vetro, minor spazio occupato, economie nella fase di confezionamento e risparmio di materiale rispetto alla tradizionale bottiglia del vino da tavola, che necessitava etichetta, tappo, cassetta in legno o cestello in plastica per il trasporto.

Venne così avviato l'iter burocratico per il riconoscimento ministeriale: la legislazione del tempo, infatti, permetteva il confezionamento del vino solo in vetro, legno e terracotta. Se ne occupò il Direttore Martini, che ricorda: «Affrontammo insieme a Tetra Pak il tema con i ministeri dell'Agricoltura e Foreste, della Sanità e del Commercio, incaricati di rilasciare il permesso per l'utilizzo di nuovi contenitori a uso alimentare».

Il passo indietro dell'Esercito e l'approdo alla Grande Distribuzione

Finalmente, nel 1983, Corovin è pronta a partire con il confezionamento. Ma le difficoltà non erano finite, perché nel frattempo l'Esercito aveva lasciato cadere il suo interesse.

Il brick avrebbe dovuto conquistarsi un posto sul mercato puntando direttamente alle tavole dei consumatori.

Si consultarono i responsabili commerciali d'Italia, dei mercati di lingua inglese, Stati Uniti in primis, e quelli di lingua tedesca. Le reazioni furono contraddittorie: «Se fate questo, farete fallire l'azienda» valutò il responsabile vendite Italia; per il responsabile del mercato di lingua inglese, invece, il mercato era talmente folle che probabilmente una confezione di quel tipo avrebbe potuto funzionare, proprio perché fuori da ogni schema. ►

packaging was. Wine in a carton was preserved just as well as wine in a bottle. On top of that, the new container had a series of advantages: it was lightweight; it saved on transport costs; it was much sturdier than fragile glass; it took up less space; and there were savings both in the packaging phase and in terms of material when compared to the traditional bottle of table wine, which required a label, a cork, and a wooden box or plastic basket for transport.

With that in mind, they embarked on the bureaucratic process for ministerial approval. In those days, the law only allowed wine to be packaged in glass, wood or terracotta. Martini, the director tasked with gaining approval, remembers: "Alongside Tetra Pak, we addressed the topic with the ministries of Agriculture and Forestry, Health, and Trade, who were in charge of allowing new containers for food use".

The Army steps back; large-scale distribution arises

Corovin was finally ready to start producing the new packaging in 1983. But their problems weren't over: in the intervening years, the Army had lost interest. The carton would have to fight its way onto the market by earning its place on consumers' dining tables.

They consulted the sales managers for Italy, the English-speaking markets (mainly the USA), and the German-speaking markets. Their reactions were contradictory: "If you do this, you will ruin the company," claimed the sales manager for Italy. The manager for the English-speaking market, however, said that the market was so unpredictable that the packaging would probably work, precisely because it was so unconventional. On the other hand, the manager for the German-speaking market was worried: "The Germans have huge ma- ►

Il brick di Tavernello è composto da 6 strati sovrapposti studiati da Tetra Pak, partner storico di Caviro.
The Tavernello carton is made from 6 overlapping layers developed by Tetra Pak, one of Caviro's longtime partners.

D'altra parte, il responsabile del mercato tedesco era preoccupato: «I tedeschi hanno macchinari molto grandi per confezionare i succhi e due-tre mesi di scarsissima attività in questo settore, quindi potrebbero confezionare tutto il vino che vogliono a prezzi bassissimi e a quel punto avremmo fatto un buco nell'acqua».

Ci fu una votazione in Consiglio di Amministrazione e il brick passò con 6 voti contro 5: quella decisione storica avrebbe poi fatto la fortuna del vino daily della Romagna.

«Anche Tetra Pak scommise sul progetto, assicurandoci la carta gratis per un anno!» ricorda Secondo Ricci, Presidente di Caviro per 15 anni.

«Eravamo antesignani di qualsiasi forma di commercializzazione del vino – spiega Zinzani -. Stavamo per introdurre un contenitore innovativo e non sapevamo come l'avrebbe preso il mercato, perché eravamo degli innovatori, eravamo come quelli che lanciano la macchina elettrica mentre le altre sono ancora tutte a combustione. Quindi, dovevamo presentarci nel migliore dei modi con un vino di qualità».

Così la Direzione decise di confezionare in brick un vino di pari livello rispetto a una buona bottiglia DOC, nella consapevolezza che le critiche sul contenitore sarebbero state molte.

Il lancio di Tavernello. Inaspettatamente, è subito un successo

La prima produzione del vino in brick cominciò il 5 aprile del 1983 e venne accompagnata da una for- ▶

chines for packaging juices, and two to three months of very little activity in the sector, so they could probably package all the wine they want at very low cost, and we would end up empty-handed”.

The Board of Directors voted, and the carton narrowly passed in a 6-5 vote. This historic decision would determine the fortune of Romagna's everyday wine.

“Tetra Pak also bet on the project, promising us free paper for a year!” remembers Secondo Ricci, who was president of Caviro for 15 years.

“We were pioneers when it came to any given way of marketing wine,” explains Zinzani. “We were about to introduce an innovative container, and we didn't know how it would fare on the market, because we were innovators – it was like launching an electric car when everyone else is still using combustion engines. So we had to introduce ourselves in the best way possible: with a high-quality wine”.

With that in mind, the management selected a wine of equal quality to a good DOC bottle to put in the carton, aware

that there would be much criticism of the container.

The launch of Tavernello: An unexpected, instant success

Carton wine entered production on 5 April 1983. It was accompanied by an intense marketing campaign for the purpose-built new brand: Tavernello.

Many different artists and professionals were brought on to work on the design of the containers, the packaging ▶

Il Consiglio di Amministrazione mise ai voti il lancio del brick: passò con 6 voti contro 5

The Board of Directors put the launch of the carton to a vote, and it passed by 6 votes to 5

Una delle linee di confezionamento di Tavernello in brick. Ad oggi vengono prodotti 150 milioni di brick l'anno. One of the Tavernello carton packaging lines. Today, 150 million cartons are produced each year.



VINI DI ROMAGNA

Wines of Romagna • Weine aus der Romagna

AENZA EDITRICE Anno II, n. 3, 1983, Sped. in abb. post. Gr. IV/70, L. 3.000, ISSN: 0392-8292

Mallo!!...

TAVERNELLO

COROVIN



TAVERNELLO

VIN-BOX
COROVIN



I consumatori apprezzarono subito la novità di Tavernello, un marchio diventato popolare, in Italia e all'estero, che scardinò i pregiudizi degli addetti ai lavori.

Consumers immediately appreciated the novelty of Tavernello, a brand that has become popular in Italy and abroad, overcoming the prejudices of experts.

Qualità

vino giovane con moderata gradazione alcolica selezionato nelle migliori zone di Romagna

Confezione

ricerche effettuate hanno dimostrato ampiamente la positività igienico-sanitaria e il miglior mantenimento del vino in Tetra-Brik. Tale vantaggio deriva da:

- assenza di aria
- assenza di luce

Sangiovese

delle terre forti di Romagna un vino generoso e profumato tradizionalmente compagno di minestre ben condite d'arrosti e caccagione

Trebbiano

dalla terra che ha conosciuto i fasti dell'Impero bizantino un vino da tavola bianco, secco ed armonico che ben si sposa a minestre e pietanze dal gusto delicato

UNA SCOMMESSA VINCENTE

Quando nel 1983 irruppe sul mercato il Tavernello in brick non c'era ancora Internet e i documenti non lo dimostrano, ma è quasi sicuro che Caviro sia stato il primo al mondo a confezionare il vino in un contenitore flessibile. Pare che anche in Argentina, in quegli anni, stessero sperimentando la stessa confezione. Sicuramente subito dopo, nel 1984-85, si mosse anche una grossa azienda in Francia, che non ebbe lo stesso successo di Caviro. Fece un grave errore, mise nel brick un vino di scarsa qualità. E così, nel giro di 2-3 anni, in Francia il contenitore Tetra Pak divenne sinonimo di bassissima qualità. Un fatto che si ripercuote tutt'oggi nel mercato francese, dove il vino confezionato in brick ha una presenza molto scarsa.

Contemporaneamente altri produttori italiani si interessarono ai contenitori flessibili o alternativi al vetro. I produttori di Lambrusco presero in considerazione anche la lattina: l'operazione sembrava fattibile, perché un vino frizzante ha 7-9 gradi di alcol, poco più della birra, e la pressione è meno forte di quella della Coca-Cola. Si avviò la produzione, tramite terzisti o in impianti costruiti appositamente per confezionare grandi volumi di Lambrusco. Ciò che i produttori non potevano immaginare è che la banda stagnata, il materiale allora usato per le lattine, avrebbe reagito all'unico conservante utilizzabile nel vino, l'anidride solforosa, che nella birra e nella Coca-Cola non è presente. Nel giro di poco tempo la banda stagnata veniva aggredita e la reazione produceva idrogeno

solforato (H₂S), un gas maleodorante. Martini ricorda con orgoglio il lavoro preliminare portato avanti insieme all'enologo Giordano Zinzani: «Siamo andati avanti sei mesi portandoci a casa 4-5 volte alla settimana due campioni, uno di rosso e uno di bianco, leggermente modificati in laboratorio da Zinzani, uno dei pochi che ha difeso con me questo progetto contro i timorosi. Per metterlo a punto con Tetra Pak, abbiamo impiegato circa 2 anni, poi ancora un anno e mezzo per ottenere l'autorizzazione a utilizzarlo in Italia. I produttori di vini frizzanti non hanno fatto lo stesso con la lattina, rovinando così sia il contenitore, sia se stessi. Oggi esistono lattine in alluminio, realizzate con un pezzo unico e quindi stabilissime».

A WINNING BET

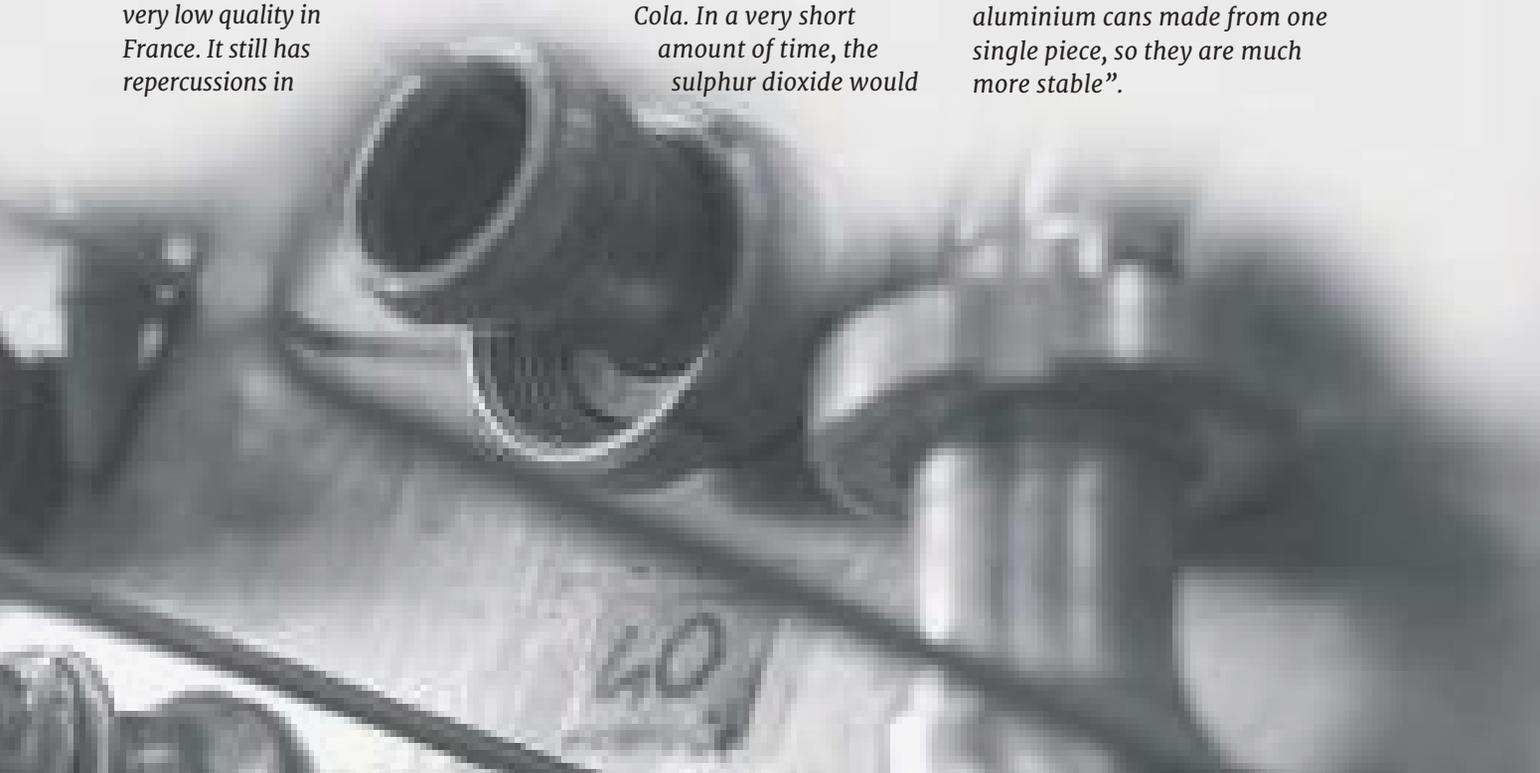
When Tavernello launched in 1983, the Internet didn't yet exist, and there is no documentary evidence of the fact, but it is almost certain that Caviro was the first in the world to package wine in a flexible container. Evidence suggests that companies were experimenting with the same type of packaging in Argentina in that period as well. And shortly afterwards, around 1984-85, a large company in France also moved in the same direction, but they didn't achieve the success of Caviro. They committed a serious error: they put low-quality wine in the carton. This meant that over a period of 2 or 3 years, the Tetra Pak container became a symbol of very low quality in France. It still has repercussions in

the French market, where carton-packaged wine has a very minimal presence today.

Other Italian producers became interested in flexible containers or glass alternatives in the same period. The producers of Lambrusco even considered cans: it seemed feasible, because a sparkling wine has only 7-9% alcohol, only a little more than beer, and the level of pressure is lower than that of Coca-Cola. Production was launched through third parties, or in plants built specially to package large quantities of Lambrusco. But what the producers couldn't predict was that the tinplate, the material used at the time for cans, would react with the only preservative usable in wine, sulphur dioxide, which is not present in beer or Coca-Cola. In a very short amount of time, the sulphur dioxide would

attack the tinplate. The reaction produced hydrogen sulfide (H₂S), a foul-smelling gas.

Martini proudly remembers the preliminary work carried out together with enologist Giordano Zinzani: "We went on for six months, bringing home two samples, 4-5 times a week, one red and one white, each one slightly modified in the laboratory by Zinzani, one of the few who stood by me when we had to defend this project against the doubters. It took us around 2 years to fine-tune the project with Tetra Pak, and then another year and a half to receive authorisation to use it in Italy. The sparkling wine producers didn't follow the same process with their cans, so they ruined both the container and themselves. Today, we have aluminium cans made from one single piece, so they are much more stable".





te azione di marketing sul nuovo marchio, creato appositamente: Tavernello.

Vennero chiamati diversi artisti e professionisti a occuparsi del design dei contenitori e delle confezioni e del lancio del prodotto. Non senza qualche “inciampo”, come ricorda l'ex Presidente Ricci: «Per far capire al consumatore che dentro al brick c'era vino, decidemmo di mettere il disegno di una bottiglia sulla confezione... ma i vetrai ci fecero causa. Però, come succede spesso nella giustizia civile italiana, il procedimento durò 2-3 anni. Nel frattempo il prodotto aveva avuto un tale successo che non fu più necessario ricorrere a questo “stratagemma”: fu così che, tolto il disegno della bottiglia, venne inserito quello di un bicchiere».

A proposito della scelta del nome, Alfeo Martini ricorda: «Eravamo pronti ai blocchi di partenza, mancava solo il nome. Avevamo incaricato un'agenzia di Milano, una di Bologna e una di Imola. Fu quest'ultima a proporre il nome vincente. Il referente ci disse: “Non riesco a venire da voi questa sera, mi spiace. Se vuole le elenco le nostre proposte al telefono”. Acconsentii e lui cominciò a esporre una serie di nomi. Dopo qualche decina di proposte pronunciò: “... Tavernello...”. Io lo bloccai e dissi “Questo è il nome che useremo”».

Tavernello debuttò così sul mercato, e subito dovette lottare contro il muro di diffidenza alzato da una parte dei rivenditori. La svolta fu il confronto con Sergio Leogrande, Direttore degli acquisti di Esselunga, che intuì un'opportunità straordinaria: ogni supermercato all'epoca doveva riservare un'area di 100-200 metri quadrati alle bottiglie di vino, con 2 o 3 dipendenti che restituivano la cauzione per i vuoti a rendere. Con il brick, quello spazio poteva essere eliminato e trasformato in ulteriore area di vendita. «... lo non ci credo, sia chiaro – ebbe ▶

and the product launch. There was no shortage of hurdles, as Ricci, the former president, recalls: “In order to make it clear to the consumer that there was wine inside the carton, we decided to put an image of a bottle on the packaging...but the glassmakers sued us. However, as often happens in the Italian civil courts, the trial lasted 2 or 3 years. In the meantime, the product became so successful that it was no longer necessary to use this strategy. Having removed the image of the bottle, we ended up using a picture of a wineglass”.

When it came to the choice of name, Alfeo Martini remembers: “We were at the starting line, and all that was left was to find a name. We had employed one agency from Milan, one from Bologna and one from Imola. It was the one from Imola that proposed the winning name. Their representative told us: ‘I can't get to you this evening, I'm afraid. If you would like, I can read our recommendations over the phone.’ I agreed, and he started to read a series of names. After a few dozen options, he said: ‘... Tavernello...’ I stopped him and said, ‘That is the name we're going to use’”.

That is how Tavernello was launched. Almost immediately, it had to break through the wall of suspicion put up by some resellers. The real breakthrough was a discussion with Sergio Leogrande, the Purchasing manager at Esselunga, who sensed an extraordinary opportunity. At the time, every supermarket had to reserve an area of 100 to 200 square metres for wine bottles, with 2 or 3 employees who returned the deposits for redeemable empty bottles. With cartons, that space could be reclaimed and transformed into another sales area. “... I don't believe in it, let me be clear,” Leogrande himself said, “but if this thing did work, it would revolutionise stores, because it would change the entire system, not only the product”. ▶

Il Tribunale di Romagna organizza il “Concorso Vino del Tribuno” per far conoscere la migliore produzione enologica del territorio. The Tribunale di Romagna organises the “Vino del Tribuno” Competition to promote the region's best wine producers.



a dire proprio Leogrande -, ma se questa cosa dovesse funzionare rivoluzionerà i punti vendita, perché cambia l'intero sistema e non solo il prodotto».

Arrivò anche la Coop - che fino a quel momento aveva "snobbato" Corovin a causa delle contrapposizioni dell'epoca fra le cooperative con diverso retroterra politico - con una richiesta perentoria: «Vi terremo fuori da tutti i nostri supermercati se non ci fornirete anche il prodotto in brick».

Fu un successo commerciale immediato e sorprendente. Le cantine socie abbandonarono presto i bottiglioni con vuoto a rendere, e senza più trasporto di ritorno, né lavaggio a 90° ottennero un risparmio energetico straordinario. Ricorda soddisfatto Martini: «Fu subito un boom che non ci aspettavamo. Oltre 6 milioni di litri venduti da aprile a fine dicembre dell'83. Erano tanti i consumatori che apprezzavano la novità».

I primi vini Tavernello confezionati furono Trebbiano, bianco, e Sangiovese, rosso. Subito dopo venne introdotto anche il rosato. La Romagna era una terra da bianco, ma in Italia si beveva più facilmente il rosso, che quindi vendeva di più.

Il mercato si dimostrò molto più aperto e lungimirante rispetto agli addetti ai lavori, che in interviste e articoli criticavano il brick. In Caviro ricordano ancora divertiti l'episodio avvenuto al termine di una conferenza stampa di presentazione del Tavernello, all'Hilton di Roma. Durante il pranzo che seguì l'incontro, il segretario di un'associazione consumatori, brindando con un calice di rosso, si confidò a bassa voce con l'enologo dell'azienda: «Questo sì che è un vino di alta qualità, non come quello di cui abbiamo parlato stamattina». Altro non era, invece, che Tavernello scarruffato dal brick! Quel segretario era soltanto il primo ►

Even the Coop - who until that point had snubbed Corovin because of conflicting beliefs between cooperatives with different political backgrounds - came in with a peremptory request: "We will shut you out of all our supermarkets if you don't also provide us with products in cartons".

It was an instant and surprising commercial success.

The cooperative wineries soon abandoned redeemable bottles. Since they no longer needed to pay for return transport or 90° washes, they saved an extraordinary amount of energy. As a satisfied Martini remembers: "It was an unexpected, overnight success. Over 6 million litres were sold between April and the end of December 1983. There were a great many consumers who appreciated the change".

The first Tavernello wines produced were Trebbiano, a white wine, and Sangiovese, a red. A rosé was also introduced shortly afterwards. Romagna was a white wine region, but Italians as a whole were more inclined to drink red, so it sold better.

The market proved to be a lot more open and forward-thinking than the experts, who criticised the carton in interviews and articles. At Caviro, they still chuckle at the memory of an episode that took place at the end of a press conference at the Rome Hilton where Tavernello was introduced. During the lunch that followed the event, the secretary of a consumers' association, toasting with a glass of red wine, confided to the company enologist in a low voice: "Now, this one really is a good quality wine, not like the one we were talking about this morning". It was none other than Tavernello, poured straight from the carton. He was only the first of many prejudiced "experts" who would judge the product by its packaging, not its contents.

At that time, thanks to a collaboration with the Univer- ►

Tavernello oggi si esprime anche in bottiglia. L'immagine ritrae l'offerta Bio destinata ai mercati esteri.
Today, Tavernello is also sold in bottles. This image shows a bottle from the Organic range, designated for overseas markets.



In queste pagine,
momenti del lavoro
dei soci viticoltori.
Gli enologi di Caviro
supportano le
cantine sociali per
indirizzare e migliorare
costantemente la
qualità del vino.

*On these pages, moments
at work with member
winegrowers.
Caviro enologists
support the cooperative's
wineries, guiding them
on how to constantly
improve the quality
of the wine.*



IL MONDO DELLE BOLLICINE

La Romagna è una terra di vini tradizionalmente tranquilli, a differenza della vicina Emilia. Quando nel mercato italiano e mondiale aumentò la richiesta di vini frizzanti, emerse la necessità di diversificare la produzione di Tavernello, entrando anche in quel mondo. Alla fine degli anni '90 nacquero il Tavernello Lambrusco e il Tavernello bianco frizzante, confezionati in bottiglie di vetro da un litro e mezzo, molto apprezzati e commercializzati principalmente nel Sud Italia, in Puglia, Campania, Basilicata e Sicilia, regioni nelle quali il Tetra Pak stentava a decollare rispetto a Milano, Torino e alle grandi città, dove la diversa logistica della grande distribuzione e un legame meno forte con la tradizione premiavano le caratteristiche del brick. Per far fronte alle esigenze di confezionamento dei frizzanti, Caviro fece prima ricorso a un'azienda esterna, poi si dotò di proprie strutture di imbottigliamento a Savignano sul Panaro, in provincia di Modena, dove aprì uno stabilimento specializzato nel confezionamento di vini frizzanti e, successivamente, anche di vini spumanti. Nel 2019, con

il crescere della domanda, le produzioni si sono trasferite da Savignano a Forlì, in una nuova linea d'imbottigliamento vetro. L'impianto ha permesso a Caviro di ampliare il numero di formati in bottiglia della propria gamma e di confezionare anche spumanti e frizzanti. Oggi il Tavernello frizzante è presentato nell'elegante bottiglia renana. Sul versante spumanti, in Romagna c'è il progetto Novebolle che è in crescita e dà buone soddisfazioni. Con questo marchio vengono prodotti il "Romagna DOC Bianco Spumante" e il "Rosato Spumante", a base prevalente di Trebbiano che, come spiega Riccardo Maraldi, Responsabile Enologia e Soci del Gruppo, «stanno andando bene sia in Italia, sia all'estero. Il mercato delle bollicine è cresciuto negli anni, diversificando l'offerta e arrivando a registrare numeri importanti per il mondo vino». Proprio il Novebolle, nel 2022, viene identificato quale "testimonial" ideale per presentare all'estero il nuovo marchio Cantine Caviro, un brand scelto per riappropriarsi del concetto di cantina ed esprimere tutti i valori che caratterizzano la filiera di Caviro.



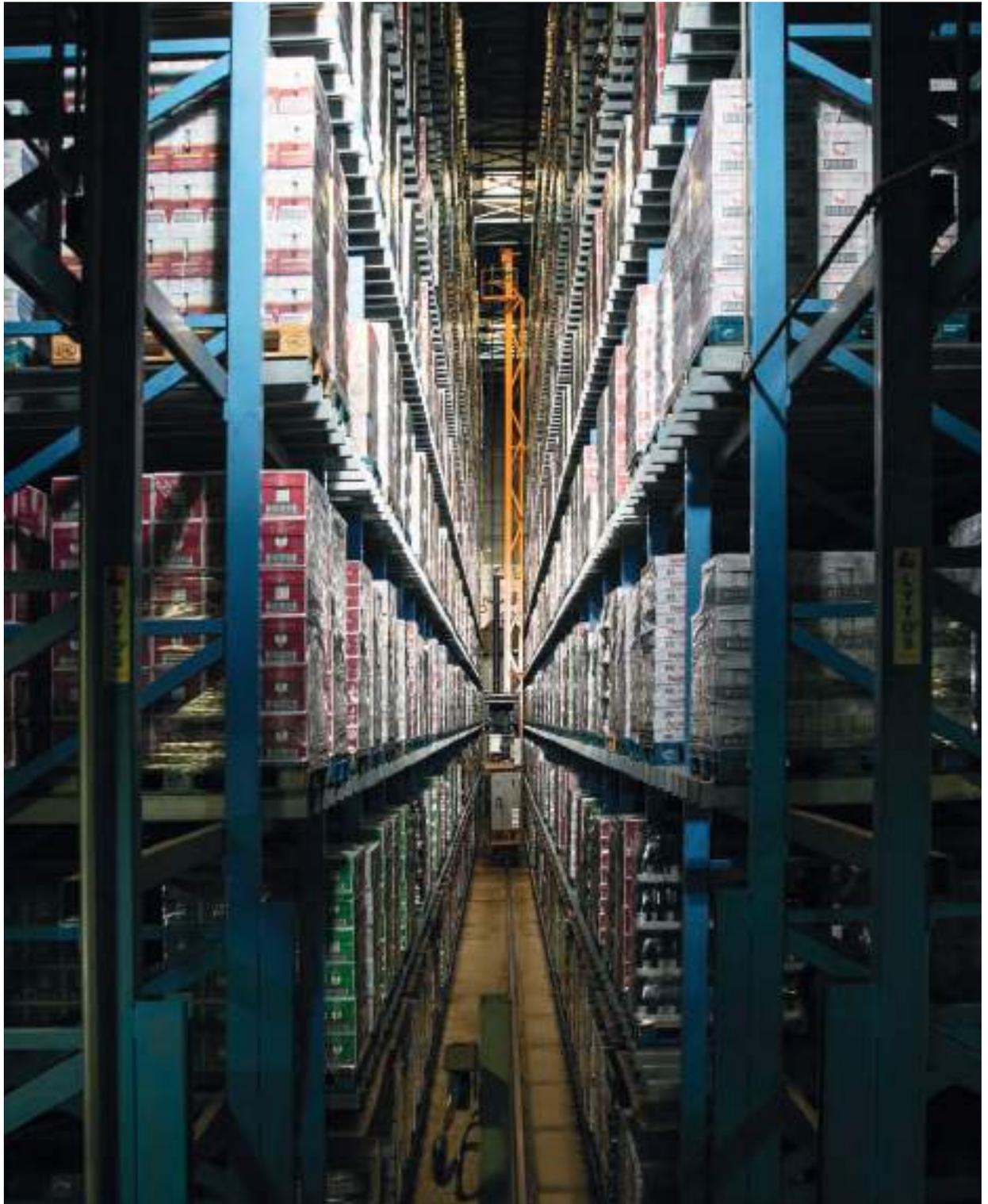


THE WORLD OF BUBBLY

Romagna is traditionally a land of still wines, unlike its neighbour, Emilia. When the demand for sparkling wines rose on the Italian and global markets, it became necessary to diversify the production of Tavernello and enter that space as well. At the end of the 1990s, Tavernello Lambrusco and Tavernello sparkling white were launched, packaged in 1.5 litre glass bottles. They were highly appreciated and sold well, particularly in Southern Italy, in Apulia, Campania, Basilicata and Sicily. These were regions where Tetra Pak had struggled to take off when compared to Milan, Turin and other big cities, where large-scale distribution logistics and less adherence to tradition allowed the carton to succeed. To meet the requirements for sparkling wine packaging, Caviro first made use of an external company before setting up its own bottling system in Savignano sul Panaro in the province of Modena. They opened a plant specialising in packaging sparkling wine and, later, spumante. In 2019, production moved from Savignano to a new glass

bottling line in Forlì, thanks to growing demand. This plant allowed Caviro to increase the number of types of bottles in its range, and package spumante and sparkling wines as well. Today, sparkling Tavernello is presented in an elegant Alsace bottle.

In terms of spumante, the Novebolle project in Romagna is growing and satisfying customers. This brand produces “Romagna DOC Bianco Spumante” and “Rosato Spumante”, with a base consisting largely of Trebbiano. Riccardo Maraldi, director of winemaking and group members, reports that they «are selling well both in Italy and abroad. The sparkling wine market has grown over the years, diversifying its offerings and recording significant figures for the wine world». Indeed, Novebolle has been selected as the ideal representative of the new Cantine Caviro brand abroad in 2022. This brand has been chosen to reclaim the concept of the cantina, or winery, and embody all the values encapsulated by Caviro’s supply chain.



dei prevenuti “esperti” che avrebbero giudicato il prodotto dalla confezione e non dal contenuto.

In quegli anni, grazie alla collaborazione con l'Università di Bologna, nelle cantine venne introdotto un cambio di tecnologia nel processo di vinificazione. Corovin investì 1 miliardo e 800 milioni di lire in frigoriferi e impianti di chiarificazione dei mosti: i primi per tenere bassa la temperatura di fermentazione, i secondi per fermentare un prodotto già illimpidito, prima di cominciare il processo. Fu la prima azienda ad adottare il controllo di temperatura nella fase di fermentazione nelle cantine di produzione dei soci, per produrre vini più stabili.

I volumi richiesti dal mercato stavano aumentando repentinamente, e i consumatori volevano che il vino fosse sempre uguale e familiare nel gusto. Occorreva far sì che il vino non evidenziasse i cambi di vendemmia. Si decise così di mescolare nel taglio le due vendemmie susseguenti, affinché il consumatore non percepisse differenze con il vino del nuovo anno, fino ad arrivare gradualmente alla nuova vendemmia nell'arco di 3-4 mesi.

Il legislatore dubitava ancora che il vino potesse conservarsi nel brick, e Corovin fu obbligata a indicare la data di scadenza, che il Decreto aveva indicato in 6 mesi. Dopo ulteriori studi, la scadenza sarebbe stata allungata a 9-12 mesi.

Oggi la scadenza non è più richiesta, perché il vino, a differenza del latte, ha un pH più basso e non presenta particolari problemi di conservazione. Non solo, Tavernello ottiene la stabilità microbiologica con un processo fisico naturale di microfiltrazione, mentre i marchi di altri produttori spesso ricorrono alla chimica.

Al successo di Tavernello contribuì anche l'attività di marketing, con un investimento di 600 milioni di lire in ►

sity of Bologna, a change in winemaking technology was introduced in the wineries. Corovin invested 1.8 billion lire in fridges and equipment for must clarification. The former were needed to maintain a low fermentation temperature, and the latter would allow them to ferment a product that was already clarified before starting the process. It was the first company to adopt temperature controls for the fermentation phase in its member wineries, allowing them to produce more stable wines.

The volumes required by the market were rising sharply, and consumers wanted their wine to be the same every time, with the flavour they knew. They needed to make sure the wine showed no changes despite different harvests. That is why they decided to mix the wine from two consecutive harvests together in the cut, so that the consumer wouldn't detect differences in the new year's wine, until they gradually phased in the new harvest over a period of 3-4 months.

Lawmakers still doubted that wine could be well-preserved in cartons, so Corovin was forced to include an expiry date, which the decree set at 6 months. After further studies, the expiry date would be increased to 9-12 months.

Today, an expiry date is no longer required. Wine, unlike milk, has a lower pH, and therefore has no particular issues when it comes to conservation. Moreover, Tavernello acquires microbiological stability through a natural, physical process of microfiltration, while brands from other producers often rely on chemicals.

Marketing operations also contributed to Tavernello's success. A total of 600 million lire was spent on advertising on Fininvest networks. There had been an advertising vacuum for years in the wine sector – its last appearance had been many years before. ►

L'immagine ritrae uno dei grandi magazzini automatici dove viene stoccato il vino una volta confezionato pronto per essere distribuito. One of the large automatic warehouses where wine is stored once it is packaged and ready for distribution.

pubblicità sulle reti Fininvest. Nel settore del vino c'era stato per anni un vuoto di pubblicità, l'ultima presenza risaliva a molti anni prima.

La nascita del Gruppo Caviro

La spinta del Tavernello era stata fondamentale per la crescita del settore vinicolo nel biennio '84-'85, ma il riequilibrio dei bilanci di Corovin procedeva troppo lentamente. Nel frattempo, la cooperativa Caviro, in quegli anni di super eccedenze agricole, vinicole e ortofrutticole distillava grandissime quantità di prodotti ed era floridissima. E siccome tutti i soci di Corovin erano i medesimi di Caviro, si decise di fondere le due società, per incorporazione del consorzio Corovin in Caviro. Era il 18 dicembre 1984 e nasceva un Gruppo solido e diversificato, in grado di coprire tutta la filiera della vinificazione, dalla produzione del vino alla valorizzazione dei sottoprodotti. La crescita commerciale di Tavernello richiese ulteriori investimenti. Caviro seguì ogni aspetto nello sviluppo del prodotto, diversificando la gamma

e predisponendo azioni di marketing che Zinzani ben ricorda: «Per dare un senso di fiducia al consumatore, quando siamo partiti il vino bianco si chiamava Trebbiano e il rosso Sangiovese, era scritto così sulla confezione. Tavernello era solo il marchio, perché all'inizio il mercato non avrebbe capito un vino chiamato semplicemente "bianco" e "rosso"».

Ben presto la richiesta del mercato arrivò a un punto tale che i due vitigni originari non furono più suffi- ▶

The birth of the Caviro Group

Tavernello's momentum was fundamental for the growth of the wine sector in 1984-1985, but Corovin's financial situation was taking too long to stabilise. In the meantime, the Caviro cooperative, benefiting from a huge surplus in agriculture, winemaking and fruit and vegetables, was distilling enormous quantities of product, which yielded excellent financial results. Since all the members of Corovin were also part of Caviro, they decided to merge the two companies, incorporating the Corovin consortium into

Caviro. On 18th December 1984, they formed a stable, diversified group that was able to cover the entire winemaking supply chain, from producing wine to processing its by-products.

Tavernello's commercial growth required further investments. Caviro followed every phase of product development, diversifying the range and preparing marketing campaigns that Zinzani remembers well: "In order to build the consumer's trust, when we started, the white wine was called Trebbiano and the red was Sangiovese.

This was written on the packaging. Tavernello was only the brand, because initially the market wouldn't have understood a wine simply called 'white' or 'red'".

But soon, market demand reached a point at which there was not enough of the two original varieties. From its beginnings as a cooperative based only in Romagna, Caviro started to expand.

"We set off to research other wineries, even outside the region, to find a balance of flavour and sensory qua- ▶

Siccome tutti i soci di Corovin erano i medesimi di Caviro, si decise di fondere le due società

Since all the members of Corovin were also members of Caviro, we decided to merge the two companies

L'evoluzione di Tavernello è costante grazie all'accurato lavoro di enologi esperti e attenti ai gusti del consumatore. Tavernello is constantly evolving, thanks to the meticulous work of expert enologists, who are always attentive to consumer tastes.



LA CANTINA
TARENZIO
ROSSO DI TRILLA
D.O.C.G.



cienti. Da cooperativa soltanto romagnola Caviro, iniziò a espandersi.

«Partimmo alla ricerca di altre cantine, anche fuori Regione, per trovare quell'equilibrio gustativo e organolettico che ci permettesse di mantenere l'elevato standard che avevamo ottenuto fino a quel momento» ricorda l'Enologo Pietro Cassani.

Con l'allargamento delle forniture, però, si dovette eliminare il nome del vitigno dalla confezione, per rispondere ai vincoli dell'Indicazione Geografica Tipica. Per non creare disorientamento commerciale, venne definito un secondo marchio di supporto: "Terre Forti". Quindi, per un certo periodo, il brick si è chiamato "Tavernello Terre Forti". Poi Terre Forti si è trasformato in un'altra linea di prodotto, sia per non confondere due marchi, sia perché Tavernello aveva acquisito una forza tutta sua.

Il 1984 segnò l'avvio della commercializzazione del Tavernello in brick anche su altri mercati: in Germania con il marchio Hauswein e in America con il nome Caraffa d'Oro, distribuito da una società della Pepsi Cola.

L'espansione con nuove acquisizioni

Per un certo periodo Caviro è stata l'unica azienda a poter confezionare il vino nei contenitori Tetra Pak, grazie a un accordo commerciale siglato durante la fase di sviluppo e ricerca con l'azienda svedese. Ma visto il successo del Tavernello, altre aziende si sono avvicinate al brick. Alcune hanno avuto successo, altre meno.

La Parmalat, per esempio, ha provato a entrare nel mondo del vino creando un proprio marchio, per il quale, all'inizio, il vino sfuso veniva fornito proprio da Caviro. Anche l'oleificio Carapelli creò un proprio marchio, il Poggese. La Bertolli, diventata Cirio-DeRica-Bertolli, ►

lities that would allow us to maintain the high standard we had achieved up to that point," remembers enologist Pietro Cassani.

When expanding the supplier network, however, it became necessary to remove the name of the varietal from the packaging in order to comply with Typical Geographical Indication regulations. To avoid creating commercial confusion, it was given a second brand name: "Terre Forti". So, for some time, the carton was called "Tavernello Terre Forti". Then Terre Forti was spun off into its own line, both to avoid confusing the two brands, and because Tavernello had become strong enough on its own.

1984 also saw the launch of Tavernello in cartons in other markets: in Germany, with the brand Hauswein, and in America, under the name Caraffa d'Oro, distributed by a Pepsi-Cola company.

Market expansion through new acquisitions

For some time, Caviro was the only company able to package wine in Tetra Pak containers, thanks to a trade deal signed with the Swedish company during the research and development phase. But given Tavernello's success, other companies started to experiment with cartons. Some were successful, others less so.

Parmalat, for example, tried to enter the world of wine by creating its own brand, for which the bulk wine was initially supplied by Caviro itself. The Carapelli oil mill also created their own brand, Poggese. Bertolli, now Cirio-DeRica-Bertolli, an IRI company, entered the market with Castellino. Unlike Caviro, Bertolli used a German container patented by PKL Papier, another carton packaging company. When Caviro acquired the business unit, it took over both the brand and the machines. But there were ►

Un momento d'assaggio di vino in barrique presso una cantina socia.
Tasting wine aged in barriques at a member winery.



azienda dell'IRI, si propose sul mercato con il Castellino. A differenza di Caviro, Bertolli utilizzò un contenitore tedesco brevettato della PKL Papier, un'altra società di confezionamento in brick. Quando Caviro acquisì il ramo d'azienda, prese sia il marchio, sia le macchine. Ma c'erano problemi in fase di riempimento, così, nel tempo il contenitore tedesco venne abbandonato del tutto.

L'espansione di Caviro in altre regioni d'Italia intanto proseguiva, con nuovi soci in Salento, Sicilia, Abruzzo – dove tutt'ora esiste un grande fulcro di cantine che lavorano con il Gruppo. Era nata come un'esigenza produttiva, ma presto si trasformò anche nell'opportunità di disporre di altri vitigni oltre a quelli romagnoli.

Caviro cominciò così a imbottigliare il Montepulciano, i vini di Sicilia, il Grillo, il Nero d'Avola, il Rosato del Salento e tante altre etichette a Indicazione d'origine. I commerciali, che prima avevano a disposizione soltanto un prodotto, ora disponevano di una gamma ricchissima da vendere anche all'estero, dove i clienti cercavano nomi conosciuti, come il Chianti, il Valpolicella, il Merlot, lo Chardonnay, il Moscato.

Il tutto senza mai sottovalutare la Grande Distribuzione italiana. Anche se gli scaffali dei supermercati sono caratterizzati da decine e decine di etichette diverse, la GDO non gradisce avere a che fare con una molteplicità di fornitori, predilige piuttosto l'interazione con poche aziende importanti, meglio se in grado di occuparsi della logistica, e di offrire le garanzie di un prodotto certificato e controllato in ogni fase della filiera. Un altro aspetto che premiava e continua a premiare Caviro, che oggi in Italia, tra Denominazione di origine e Indicazione geografica, può offrire una gamma di oltre 500 prodotti.

problems in the filling phase, so over time, the German container was abandoned altogether.

Meanwhile, Caviro's expansion to other regions of Italy continued, with new members in Salento, Sicily and Abruzzo – where a large hub of wineries continues to work with the group today. What began out of necessity soon transformed into an opportunity to use varieties other than the ones in Romagna.

That's how Caviro began to bottle Montepulciano, Rosato del Salento, Sicilian wines such as Grillo and Nero d'Avola, and many other Indication of Origin labels. The sales team, which initially had only one product available, now had a full range to sell abroad. Their clients sought well-known names, such as Chianti, Valpolicella, Merlot, Chardonnay and Moscato.

Let's not underestimate the value of large-scale distributors in Italy, either. Although supermarket shelves are packed with dozens and dozens of different brands, large-scale distributors don't like to deal with multiple suppliers – they prefer to interact with a few large companies. All the better if they are able to take care of the logistics and guarantee a certified product, controlled at every phase of the supply chain. This was another aspect that yielded significant rewards for Caviro, and still does today. The company now offers a range of over 500 products with certifications for Denomination of Origin and Geographical Indication.

A ogni prodotto la propria immagine. Nella foto, la Gold edition di Tavernello Sangiovese – Merlot Rubicone IGT da 500 ml. Every product cultivates its own image. In the photo, the Gold edition of Tavernello Sangiovese – Merlot Rubicone IGT in a 500 ml package.

LA SOSTENIBILITÀ DEL BRICK

Inizialmente il Tavernello era confezionato in un parallelepipedo, per aprirlo bisognava tagliarlo con le forbici. In seguito il contenitore diventò rettangolare con un tappo a strappo, poi fu il momento dei versatori, poi dei tappi a vite, fino ad arrivare, di generazione in generazione, all'attuale tappo nero.

Uno sviluppo continuo, a cui si accompagna l'innovazione enologica. Zinzani, che per 40 anni si è preso cura del prodotto, dà questa lettura: «Se non ci si adegua allo sviluppo del mercato si rimane indietro. Abbiamo cambiato il brick e continueremo a cambiarlo. Nel 2021 abbiamo indicato l'anno di vendemmia, una novità assoluta per il segmento del brick, e ancora una volta Caviro è stato pioniere nel settore introducendo un elemento di valore e garanzia».

Oggi, in un mondo sconvolto dalla crisi climatica, l'evoluzione di Tavernello è orientata sempre più alla

sostenibilità, un valore che distingue l'intero Gruppo Caviro. Ne è prova il bollino Equalitas, presente sulla confezione di Tavernello, che certifica l'impegno per una sostenibilità ecologica, etica ed economica della filiera. Il brick infatti impiega materiali bio based riciclabili, ottenuti da fonte rinnovabile, con cellulosa certificata FSC, a garanzia di una gestione responsabile e della salvaguardia del patrimonio boschivo di provenienza.

Da un albero di un metro cubo si ricavano circa 13.300 cartoni, sufficienti a una famiglia per quasi 50 anni. In Scandinavia il taglio selettivo e non indiscriminato, la messa a dimora di altri alberi per ogni albero tagliato e il rispetto della biodiversità locale hanno determinato un aumento del 60% della superficie forestale. Inoltre, grazie a peso e volumi ridotti, i brick del Tavernello consentono di ottimizzare lo spazio di stoccaggio e di ridurre dell'81% le emissioni

per il trasporto, perché 1 camion di brick

equivale a 19 camion carichi con bottiglie in vetro.

Di pari passo alla consapevolezza ambientale, tra i consumatori è cresciuta anche l'attenzione agli aspetti salutistici del vino, a cui Caviro risponde con uno sforzo di ricerca su prodotti a basso impatto e di blend più leggeri e salutari. Entrano così in gamma dei prodotti bio, che propongono un concetto di vino autentico e legato alle origini contadine, alla terra e alla natura stessa. Come il Tavernello Bio, ottenuto da pratiche ambientali sostenibili, cura dei vigneti, sicurezza e produzione etica.

Altro aspetto salutistico riguarda i solfiti, additivi largamente utilizzati nel settore alimentare che, se presenti in quantitativi superiori a 10 mg/l, possono provocare allergie o intolleranze. Tavernello Sunlight è il primo vino in brick senza solfiti aggiunti: proviene da uve selezionate e vinificate con un processo di termo-macerazione, è privo di allergeni, con uno standard qualitativo all'altezza del brand e garantisce una "shelf life" minima di 12 mesi.

THE SUSTAINABILITY OF CARTON

Initially, Tavernello was packaged in a parallelepiped, which needed to be cut with scissors to be opened.

Later, the container became rectangular with a tear-off cap. Then there was a period of spouts, then screw caps, until the current black cap gradually evolved.

A continuous process, accompanied by innovations in winemaking. Zinzani, who has been taking care of the product for 40 years, sees it this way: “If you don’t adapt to market developments, you get left behind. We have changed the carton, and we will continue to change it. In 2021, we started to include the year of the harvest, a first for the carton segment. Yet again Caviro was a pioneer in the sector, introducing an element that provides value and a guarantee”.

Today, in a world shaken by the climate crisis, Tavernello continues to evolve with an eye on sustainability, a value that distinguishes the whole of the Caviro Group. Proof of this is in the Equalitas stamp, visible

on Tavernello’s packaging, which certifies commitment to ecological, ethical, and economic sustainability in the supply chain. The carton uses bio-based, recyclable materials, obtained from renewable sources, with FSC-certified cellulose, which guarantees responsible management and protection of the forest where it originates.

From a tree with a volume of one cubic metre, around 13,300 cartons can be produced – enough to supply a family for almost 50 years. Scandinavia has achieved a 60% increase in the area covered by forests, thanks to selective and controlled logging, planting new trees for every tree cut, and respect for local biodiversity. Furthermore, thanks to reduced weights and volumes, Tavernello cartons allow the company to optimise storage space and reduce emissions from transport by 81%. One lorry of cartons is equal to 19 lorries loaded with glass bottles.

Alongside an increased environmental awareness, consumers have also started

to pay more attention to the health benefits of wine. Caviro is responding by allocating resources to researching products that have a lower impact, and blends that are lighter and healthier. That is how organic products were introduced to the range. They showcase the authenticity of wine, with close ties to its humble country origins, the land, and nature itself.

For example, Tavernello Organic is produced using environmentally sustainable practices, which take care of the vineyards and ensure safe and ethical production.

Another health-related aspect is sulphites, additives that are widely used in the food sector. If present in amounts higher than 10 mg/l, they may cause allergies or intolerances. Tavernello Sunlight is the first carton wine with no added sulphites. It is made from select grapes, vinified using a process of thermo-maceration, and is allergen-free, with the same quality as rest of the brand as well as a guaranteed minimum shelf life of 12 months.

Particolare della linea di confezionamento di Tavernello.
A close-up of the Tavernello packaging line.





206427 AA
107 602621

WINE
ALFA

ROSSO D'ITALIA

ROSSO D'ITALIA

TAVERNELLO

TAVERNELLO

TAVERNELLO

ROSSO
D'ITALIA
2020

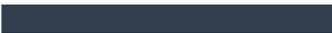
ROSSO D'ITALIA

4

IL VALORE
DELLE RISORSE

*THE VALUE
OF RESOURCES*

Dai sottoprodotti della filiera
vinicola e agroalimentare si ricavano
nuove risorse e prodotti nobili. È il
superamento del concetto di “scarto”



*By-products from the winemaking and
agri-food industries are used to create new
resources and premium products.
This transcends the concept of “waste”*



La crescita della distilleria, gli impianti di depurazione delle acque, la produzione di biogas... Sono anni di ricerca e innovazione, verso un'economia sempre più circolare

A cavallo tra gli anni '70 e '80, Faenza ospitava il polo distillatorio più grande d'Italia. Rispetto alle altre distillerie del territorio, Caviro poteva disporre, fin dall'inizio, di una certa massa critica, detta anche sourcing: ossia una quantità minima garantita di prodotto, che permetteva di programmare investimenti altrimenti insostenibili.

«Quando sono arrivato io nel 1980 – ricorda Sergio Celotti, ingegnere, impegnato nello sviluppo progetti in Caviro – è partita la crescita dell'azienda.

In quegli anni il Ministero dell'Agricoltura interveniva tramite l'AIMA sul mercato dei prodotti agricoli per calmierare i prezzi, grandi quantità di frutta e di vino erano pertanto destinate alla distillazione. Ci fu un periodo molto intenso di attività che portò nel giro di 4-5 anni a un potenziamento di vari impianti, fino a raggiungere una capacità produttiva 7-8 volte maggiore rispetto all'impianto originale.

Sono stati necessari grandi investimenti. Si consideri che in quegli anni erano presenti in Italia circa un'ottantina di impianti distillatori, mentre oggi gli impianti attivi si contano sulle dita di una mano, proprio perché non hanno avuto la forza di evolversi e investire, in particolare per gli interventi legati alle fondamentali tematiche energetiche e ambientali».

Proprio per questioni ambientali, nel 1981 si realizzò – primo in Italia – un importante impianto di depurazione delle acque, tramite digestione anaerobica, con produzione di biogas. Il biogas così ottenuto veniva utilizzato per pro- ►

The growth of the distillery, water purification plants, production of biogas... Years of research and innovation, working towards an economy that is more and more circular

During the 1970s and 1980s, Faenza housed the biggest distilleries in Italy. But compared to other distilleries in the area, Caviro had a certain critical mass: in other words, a minimum guaranteed amount of product that allowed them to make investments that would otherwise have been unsustainable.

“When I arrived in 1980,” remembers Sergio Celotti, an engineer involved in the development of projects at Caviro, “the company’s growth really took off.

In those years, the Ministry of Agriculture intervened to control prices in the agricultural products market through AIMA. As a result, large amounts of fruit and wine were sent for distillation. There was a period of very intense activity that led us to develop a variety of systems over 4 or 5 years, until we reached a production capacity that was 7-8 times the level of the original plant.

Large investments were needed. In those years, around 80 distilleries were in operation in Italy. Today, you can count the number of active distilleries on one hand, precisely because they did not have the strength to evolve and invest – especially when it came to initiatives related to the fundamental issue of energy and the environment”.

It was precisely for environmental reasons that in 1981 they created a large water treatment plant – the first in Italy – using anaerobic digestion, which produced biogas. This biogas was used instead of heavy fuel oil to produce energy, ►

L'impianto di distillazione da 500 edri. In secondo piano, i silos per il deposito dell'enocianina e, in fondo, il deposito di vinaccia all'aperto.
The distillation plant producing 500 hL of anhydrous alcohol. In the background, the oenocyanin silos, and, at the far back, the open-air pomace storage.





“

La nostra missione è offrire qualità e innovazione, sviluppando prodotti ad alto valore aggiunto che derivano dalla valorizzazione degli scarti delle filiere vinicole e agroalimentari. In questo modo chiudiamo il cerchio, partendo dalla terra e tornando alla terra

Amministratore Delegato di Caviro Extra

Fabio Baldazzi

CEO of Caviro Extra

Our mission is to offer quality and innovation, developing products with a high added value, created by enhancing the waste products of the winemaking and agri-food industries. This is how we close the circle, starting from the earth and returning to the earth

”

La trasformazione è il tema del murale realizzato a Faenza dagli artisti Kry e Albeat (Cristiano Marchetti e Alberto Manservisi) sul muro del magazzino di invecchiamento brandy.

Transformation is the theme of the mural realized in Faenza by the artists Kry and Albeat (Cristiano Marchetti and Alberto Manservisi) on the wall of the brandy aging warehouse.



durre energia, al posto dell'olio combustibile denso, con una notevole riduzione dell'inquinamento ambientale.

Le innovazioni erano appena all'inizio: a seguire furono installati sistemi di abbattimento delle polveri a umido (per ridurre le emissioni che si formavano essiccando le vinacce) e una nuova caldaia, che usava come combustibili solidi le buccette e i raspi essiccati al posto del metano fossile.

«Abbiamo sempre cercato di fare il primo impianto della generazione futura, piuttosto che l'ultimo ottimizzato della generazione precedente – ricorda Celotti –. Le innovazioni messe in campo, ieri come oggi, non si riferiscono a impianti pilota o semi industriali, bensì a impianti lavorativi efficienti e all'avanguardia, al passo con i tempi e con le tematiche energetiche e ambientali».

Ricerca, innovazione, ma anche "ingenuity", ingegnosità: in molti casi ai processi distillatori sono state applicate tecnologie già note in altri settori. Per esempio, ogni colonna di distillazione veniva alimentata singolarmente, a vapore, usando molta energia. Un sistema che divenne problematico nel 1979, quando la seconda crisi petrolifera fece decollare i costi. Caviro allora pensò di "copiare" quello che veniva fatto nel settore petrolchimico: una colonna dell'impianto scaldava la successiva, sottovuoto, riducendo i consumi del 40%. Si trattava degli impianti di distillazione a doppio effetto, superati successivamente da quelli a multiplo effetto, dove una colonna in pressione riesce a scaldare le altre in progressivo grado di vuoto (vedi impianti 500 e 600 edri/g).

Ogni anno la distilleria lavorava quantità importanti di vino per le quali era necessario costruire nuovi serbatoi. Lo Stato, infatti, incentivava la distillazione ma richiedeva anche la garanzia dello stoccaggio, per non riversare grandi quantità di alcol sul mercato che avrebbero danneggiato le quotazioni. Quindi l'alcol veniva acquistato da AIMA che lo ▶

leading to a significant reduction in pollution.

The innovations were just beginning: later, wet dust suppression systems were installed to reduce the emissions created by drying pomace. A new boiler used dried skins and stalks as solid fuel instead of methane from fossil fuels.

"We have always tried to build the first system of the next generation, rather than the last, optimised version of the previous generation", recalls Celotti. "The innovations put in place, both then and now, are not pilot systems or semi-industrial plants, but efficient processing plants on the cutting edge, in step with the times and with environmental issues".

Research, innovation, and also ingenuity – in many cases, technologies already used in other sectors were newly applied to distillation processes. For example, every distillation column used to be powered separately, by steam, requiring significant energy. This system became a problem in 1979, when the second oil crisis sent prices through the roof. So Caviro had the idea of "copying" the methods used in the petrochemical sector: each column in the system heats the next one, in a vacuum, reducing consumption by 40%. These were double-effect distillation systems, which were later replaced by multiple-effect systems, where a tube at pressure can heat other tubes, which become progressively lower in pressure (see systems for 500 and 600 hectolitres of anhydrous alcohol/day).

Every year, the distillery processed significant quantities of wine, for which it was necessary to build new tanks. While the state was incentivising distillation, they also required a storage guarantee, in order not to flood the market with large amounts of alcohol and send pri- ▶

I semafori delle attività dello stabilimento faentino.
The traffic lights for operations at the Faenza facility.

teneva in stoccaggio pagando l'affitto presso i serbatoi di Caviro; un affitto che serviva a sostenere i costi di costruzione degli stessi serbatoi. Il sito di Faenza raggiunse una tale capacità di stoccaggio di alcol, che Caviro fu indicata come "azienda soggetta a rischio di incidente rilevante" ai sensi della direttiva Seveso.

A quel punto si decise di frazionare il rischio spostando lo stoccaggio dell'alcol nello stabilimento di Forlì, realizzando anche in questo caso una struttura solida fatta per durare negli anni: «280.000 ettolitri di serbatoi in acciaio inox 316, il meglio dell'inox» ricorda Celotti. Una capacità di stoccaggio che sarebbe tornata molto utile al settore vino negli anni a venire, con il boom del brick e la conseguente e repentina crescita del mercato. Per dare corpo a quegli investimenti, Caviro diede prova di un'elevata capacità di programmazione, ottenendo anche importanti finanziamenti. Celotti ricorda con orgoglio che: «I risultati di oggi dimostrano che quei contributi in conto capitale non sono stati sprecati, ma anzi sono stati spesi bene».

Quando poi, negli anni Novanta, AIMA smise di acquistare le eccedenze del mercato ortofrutticolo e di affittare i silos per lo stoccaggio dell'alcol, per il settore distilleria di Caviro arrivò il momento della riconversione industriale e del passaggio dalle sovvenzioni al mercato. Fu il settore confezionamento e imbottigliamento, nel frattempo esplosivo grazie al successo di Tavernello, a sostenere la cooperativa. Parecchi concorrenti, invece, non riuscirono a evolversi e furono costretti a uscire dal mercato. Nel giro di qualche anno Caviro re-ingegnerizzò la di- ▶

ces downward. So, alcohol was bought by AIMA, who paid rent to keep it in storage in Caviro's tanks; this rent helped cover the construction costs for the tanks. The Faenza site had such a high capacity for alcohol storage that Caviro was identified as a "company at risk of a major accident" under the Seveso directive.

At that point, they decided to share out the risk and move the alcohol storage to the Forlì plant, building another solid structure made to last through the years: "280,000 hectolitres of tanks made from stainless

steel 316, the best stainless steel," remembers Celotti. This storage capacity would become very useful to the wine industry in the years to come, with the carton boom and the sudden growth of the market that resulted.

As these developments show, Caviro proved to have a high capacity for planning, while also managing to obtain significant funding. Celotti remembers with pride: "Today's results demonstrate that we did not waste those capital grants. On the contrary, we spent them well."

When, in the 1990s, AIMA stopped purchasing fruit and vegetable market excess and renting silos for alcohol storage, the moment had arrived for Caviro's distillery sector to shift their approach and transition from subsidies to the market. The packaging and bottling sector, which had exploded in the meantime thanks to the success of Tavernello, supported the cooperative. Many competitors, however, did not manage to evolve, and were forced to go out of business. ▶

Per il settore distilleria di Caviro arrivò il momento della riconversione industriale

In Caviro's distillery sector, the moment for industrial redevelopment had arrived

Al centro della foto, il concentratore dedicato all'oenocianina e dietro un deposito di stoccaggio di alcol. In the centre of the photo, the concentrator for oenocyanin, and in the background, a storage depot for alcohol.



L'ALCOL, UNA RISORSA PER IGIENIZZARE

Per un certo periodo, sul mercato l'alcol ha subito un'aggressione in termini di prezzo, rendendo complicato garantire efficienza e marginalità della produzione. A partire da marzo 2020, l'allerta sanitaria ha fatto riscoprire l'importanza di questo componente, basilare per molti prodotti igienizzanti. Caviro Extra, tra i principali produttori nazionali di alcol, si è fatta trovare pronta, portando gli impianti al massimo del regime produttivo. In questo modo ha potuto dare continuità alle forniture di alcol al settore farmaceutico e a quello della produzione di gel igienizzanti. Non solo. Ha realizzato anche una propria linea di liquido detergente igienizzante per le mani, con alcol di origine agricola, per soddisfare le richieste non solo di strutture, aziende e farmacie, ma anche dei cittadini in seria difficoltà a trovare disinfettanti per sanificare gli ambienti domestici. Una scelta che sposa i valori dell'economia circolare, con l'innovazione nella ricerca e lo sviluppo di ingredienti di qualità derivati dalla valorizzazione degli

scarti delle filiere vitivinicole e agro-alimentari.

«Abbiamo sviluppato una formula, secondo la ricetta dell'OMS, che valorizza il nostro bioetanolo di origine agricola, mescolandolo con altri ingredienti e realizzando un prodotto che ha ottenuto molti apprezzamenti anche per le caratteristiche organolettiche e di piacevolezza d'uso» spiega Gabriele Bassi, Direttore dello stabilimento faentino di Caviro Extra.

Caviro Extra è uno dei principali produttori italiani di alcol per uso farmaceutico e domestico.

Caviro Extra is one of the leading Italian producers of alcohol for pharmaceutical and domestic use.





ALCOHOL AS A RESOURCE FOR SANITATION

For a certain period, alcohol underwent aggressive price hikes, making it complicated to guarantee efficient, profitable production. Beginning in March 2020, the health crisis from the pandemic led to a renaissance when it came to the importance of alcohol, which is the base for many sanitising products. Caviro Extra, one of the main national producers of alcohol, was well-prepared, pushing its production plants to their maximum capacity. That is how they were able to continue to supply alcohol to the pharmaceutical sector and producers of sanitising gel. But that's not all. They also produced their own line of hand sanitising liquid, with alcohol of agricultural origin, in order to meet demand not only from institutions, companies, and pharmacies, but also from private citizens, who were struggling to find disinfectants to sanitise their homes. This choice combined the values of the circular economy with innovation in research and development, creating quality ingredients derived from the optimisation of waste products

from the winemaking and agri-food industries.

“We have developed a formula, based on the WHO’s recipe, which uses our agricultural bioethanol, mixing it with other ingredients and creating a product that has received a lot of positive feedback for its sensory characteristics and how pleasurable it is to use,” explains Gabriele Bassi, the director of Caviro Extra’s Faenza plant.





stilleria per ottenere altri prodotti, attualmente al centro dell'economia circolare del Gruppo: una scala graduale di materie prime seconde, che ritornano come primarie nell'industria. A questi prodotti e ai loro molteplici usi sono dedicati i box di approfondimento a fine capitolo.

Dalla produzione di alcol a un nuovo concetto di economia circolare

L'apertura della distilleria fu la conseguenza di una necessità dei viticoltori soci, quella di valorizzare gli scarti della produzione, ma anche di un certo modo di pensare, di una saggezza popolare orientata al riuso.

Lo stesso concetto è alla base dell'intero modello di economia circolare e di ecosostenibilità che oggi caratterizza l'agire del Gruppo Caviro, spaziando dal recupero dei sottoprodotti della filiera vitivinicola alla produzione di energia rinnovabile e green.

I particolari di questo modello virtuoso si ritrovano nelle parole di SimonPietro Felice, ex Direttore Generale del Gruppo Caviro: «L'idea dell'economia circolare di Caviro è consolidata da anni, parte dalla vigna e alla fine ritorna alla vigna. Caviro, insieme alla partecipata Caviro Extra, ha sviluppato un metodo preciso nell'aggregare qualunque scarto per trasformarlo in qualcosa di nuovo. Partiamo dai primi scarti, che sono quelli della vendemmia – feccia, vinaccia, vinaccioli e raspi – e tutta questa materia, che altrimenti sarebbe un rifiuto, e quindi un problema, si trasforma in opportunità: quella di estrarre dei prodotti nobili quali polifenoli, enocianina, acido tartarico e tutto ciò che può essere reimmesso nell'industria; quella di creare, poi, bioenergia dagli "scarti degli scarti"; infine, attraverso un processo di compostaggio che ridona organicità al prodotto, quella di realizzare un ►

Over the course of a few years, Caviro re-engineered the distillery to produce other products, which are now at the centre of the Group's circular economy: a spectrum from premium products to other ones, which return to the industry as primary products. The info boxes at the end of the chapter will explain more about these products and their many uses.

From alcohol production to a new vision of the circular economy

The opening of the distillery arose from a need expressed by member winemakers – to wring use from production waste – but also a way of thinking, a sort of popular wisdom focused on reuse.

The same concept is at the foundation of the entire circular economy and sustainability model that characterises the Caviro Group's approach today, ranging from the recovery of by-products from the winemaking industry to the production of renewable, green energy.

SimonPietro Felice, ex-Caviro's General Manager, explains the details of this model: "Caviro's idea of the circular economy has been streamlined over the years – it starts from the vineyard, and it returns to the vineyard in the end. Caviro, along with its subsidiary Caviro Extra, has developed a precise method for tackling any type of waste to transform it into something new. We start with primary waste products, which come from the grape harvest – lees, pomace, seeds and stalks. All this material, which would otherwise be classified as waste, and therefore a problem, is instead an opportunity: to extract premium products such as polyphenols, oenocyanin, tartaric acid, and everything else that can be fed back into the industry. Then we create bioenergy from the 'waste from ►

Le ruspe movimentano la montagna della vinaccia. Ogni anno ne vengono lavorate 100mila tonnellate. Excavators move a mountain of pomace. Every year, we process 100 thousand tonnes.



ammendante compostato da filiera agroalimentare che ritorna in vigna, a nutrire i terreni, anche dei nostri soci». Caviro Extra è nata nel 2018 dall'evoluzione di Caviro Distillerie e rappresenta un unicum nel mondo dell'economia circolare in Italia. Infatti, pur esistendo diverse realtà industriali impegnate in specifici processi di economia circolare, Caviro Extra è probabilmente l'unica che li comprende tutti al suo interno. E non sono solo i sottoprodotti delle cantine a varcare i cancelli di Caviro Extra, ma anche quelli provenienti da tutti i comparti del mondo agroindustriale, che vengono trattati con una capacità di recupero ai primi posti in Italia. Viene così superata la definizione di "scarto", perché ogni materia ricevuta viene lavorata e trasformata in un nuovo ingrediente naturale da immettere in un nuovo ciclo produttivo.

Seguendo un continuo processo di adattamento e innovazione, la società si è dotata di grandi impianti industriali e ha sviluppato tecnologie in grado di lavorare e trasformare ingenti quantità di prodotto.

Oggi, su 600.000 tonnellate di sottoprodotti in entrata, ne va a smaltimento soltanto lo 0,70%. Ma, come sottolinea l'Amministratore Delegato di Caviro Extra Fabio Baldazzi: «...sono pur sempre 3.700 tonnellate. Per questo in Caviro Extra opera un gruppo di studio che cerca di trovare ulteriori ricollocazioni e utilizzi anche per la parte finale e marginale di questi residui».

Dalla natura un colorante per il cibo

Un processo a sé stante che avviene in distilleria riguarda le uve rosse, ricche di enocianina che viene estratta negli stabilimenti faentini di Caviro Extra.

L'enocianina è un colorante naturale che viene utilizzato per dare colore ad alcuni cibi quale, per esempio, ►

Particolare dell'impianto pilota per l'estrazione dei polifenoli.
Close-up of a pilot plant for the extraction of polyphenols.

the waste'; and finally, a composting process restores it to its origins, creating a composted fertiliser that comes from the agricultural industry and returns to the vineyard, nourishing our members' soil."

Caviro Extra was founded in 2018 as Caviro Distillerie evolved. It is unique when it comes to the concept of the circular economy in Italy. Despite the fact that there are various industrial businesses working on specific processes within the circular economy, Caviro Extra is likely the only one that encompasses them all within one company. Not only do by-products from the wineries cross the threshold of Caviro Extra, but so do those coming from all the sectors of the agro-industrial world. They are handled with a recovery capacity that is one of the best in Italy. This is how the definition of "waste" is transcended. Every material received is processed and transformed into a new, natural ingredient that can be inserted back into a new production cycle. Thanks to an ongoing process of adaptation and innovation, the company has equipped itself with large-scale industrial facilities, and it has developed technologies that process and transform enormous quantities of product. Today, of the 600,000 tonnes of incoming by-products, only 0.7% is sent for disposal. However, as Fabio Baldazzi, CEO of Caviro Extra, emphasises: "... that is still 3,700 tonnes. For that reason, a study group at Caviro Extra is working to try and find more uses for even the marginal proportion of waste that remains."

Food colouring straight from nature

A stand-alone process that takes place in the distillery involves red grapes, which are rich in oenocyanin. This is extracted in the Caviro Extra facility in Faenza. ►

LA NUOVA VITA DI VINACCE E VINACCIOLI

Dopo aver prodotto il mosto per la vinificazione, nelle uve ci sono ancora tanti componenti da valorizzare. Caviro riceve dalle cantine socie la vinaccia, ovvero il residuo della pigiatura dell'uva, che viene accatastata perché è conferita tutta nello stesso periodo, fra settembre e ottobre. Trattandosi di elevate quantità di prodotto, gli impianti per la sua lavorazione si attivano da inizio settembre e restano in funzione fino alla primavera successiva. Le vinacce si lavorano con un macchinario per il lavaggio controcorrente: da una parte entra la vinaccia e dall'altra l'acqua, che avanzando lentamente nelle varie fasi di lavaggio si arricchisce di sostanze alcoliche. Si ottiene così il vinello, un prodotto di 2-3 gradi di livello alcolico che, al termine di un ulteriore processo di lavorazione, permette di ottenere alcol etilico di seconda generazione. I vinaccioli, ovvero i semi dell'acino dell'uva, con un elevato contenuto di oli e polifenoli dal grande potere

antiossidante, vengono venduti alle aziende che producono olio di semi. L'olio di vinacciolo è tra i migliori oli di semi grazie all'elevato contenuto di acido linoleico, un acido grasso essenziale della serie Omega-6, ricco di composti antiossidanti di natura fenolica. Inoltre, dalle vinacce fresche di uve selezionate, Caviro Extra produce vinaccioli essiccati che immette sul mercato, destinati all'estrazione di polifenoli (procianidine oligomeriche-OPC). L'estratto polifenolico si presenta come una polvere color ocra dal potere antiossidante fino a 50 volte superiore alla vitamina C. I polifenoli si utilizzano come anti-age per le cellule, per la difesa del sistema immunitario, come supporto in caso di deficit nutrizionali e per combattere le malattie cardiovascolari. I vinaccioli ottenuti dalla vinaccia non fermentata (o fresca) presentano anche un alto contenuto di tannini, che Caviro commercializza sotto forma di estratto concentrato. Il campo di

applicazione del tannino è vasto: in enologia lo si usa per stabilizzare il colore dei vini e proteggerli dall'ossidazione; nella cosmetica sono apprezzate le sue proprietà antiossidanti; l'industria farmaceutica lo utilizza nella preparazione di prodotti antitumorali, contro i disturbi circolatori e cardiovascolari; la nutraceutica sfrutta il tannino per la produzione di integratori dall'azione antiossidante e contro i radicali liberi. Infine, un processo di estrazione a sé stante riguarda le uve rosse, perché sono ricche di enocianina: un colorante naturale utilizzato per dare colore ad alcuni prodotti alimentari (ad esempio lo yogurt al mirtillo), in sostituzione di altri coloranti oggi eliminati dal mercato.



A NEW LIFE FOR POMACE AND GRAPE SEEDS

After producing must for vinification, there are still many components in the grapes that can be used. Caviro receives pomace—in other words, the residue from grape pressing—from its member wineries. Since it is all delivered in the same period, between September and October, it is stockpiled. Due to the large quantities of product, the processing plant starts up in early September and stays active until the following spring.

The pomace is processed with a countercurrent washing machine: the pomace enters from one end, and the water from the other. Advancing slowly

through the various phases of washing, it is enriched with alcoholic substances. This is how we obtain piquette, a product with 2-3% alcohol that allows us to produce second-generation ethyl alcohol after further processing.

The grape seeds, which have a high oil and polyphenol content and excellent antioxidant properties, are sold to companies that produce seed oil. Grapeseed oil is one of the best seed oils thanks to its high levels of linoleic acid—an essential fatty acid from the Omega-6 group, rich in phenolic antioxidant compounds.

Furthermore, from fresh pomace from selected grapes, Caviro Extra produces dried grape seeds, which it sells on the market for the extraction of polyphenols (oligomeric procyanidins - OPCs).

Polyphenol extract is an ochre-coloured powder with antioxidant properties up to 50 times stronger than vitamin C. Polyphenols are used to combat cellular aging, for immune system defence, as a support in cases of nutritional deficiencies, and to combat

cardiovascular diseases. The grape seeds obtained from unfermented (or fresh) pomace also contain a high level of tannins, which Caviro sells in the form of a concentrated extract. The field of application for tannin is huge: in winemaking it is used to stabilise the colour of the wines and protect them against oxidation; in cosmetics, its antioxidant properties are highly appreciated; the pharmaceutical industry uses it in the preparation of anti-tumour products and products for circulatory and cardiovascular problems; and nutraceuticals uses tannin for the production of supplements with antioxidant properties that act against free radicals. Finally, a separate extraction process involves red grapes, as they are rich in oenocyanin: a natural colourant used to give colour to certain food products (for example, blueberry yoghurt), as a substitute for other colourants that have been taken off the market.





Un dettaglio dell'interno del forno di essiccazione dei vinaccioli.
Close-up of the interior of a drying oven used for grape seeds.



lo yogurt al mirtillo. In passato il risultato era ottenuto con l'E123 amaranto o con l'E125 scarlatto, vietati in tutto o in parte dal 1978.

Una volta conferite in azienda le vinacce dei soci, quelle adatte all'estrazione dell'enocianina subiscono un particolare trattamento, più delicato rispetto a quello riservato alle altre vinacce, così da ottenere l'estrazione del colore. Sono soprattutto uve che provengono dall'Abruzzo e dall'Emilia, perché il contenuto di enocianina delle vinacce romagnole è poco elevato. Il colore viene poi valutato in "punti colore". Il principale sbocco di mercato per l'enocianina è la multinazionale Oterra, già Chr. Hansen A/S, che si occupa proprio di questo settore e con la quale Caviro collabora da circa 30 anni.

L'alcol etilico di origine agricola

Il primo compito di ogni distilleria è ricavare l'alcol, nella maniera più efficiente e cercando di soddisfare le tipologie di prodotti richieste dal mercato.

All'inizio Caviro produceva molto distillato di vino per i superalcolici; si possono ancora vedere nello stabilimento l'alambicco Charentais per produrre il cognac, tutta la gamma degli strumenti per la distillazione e il magazzino di invecchiamento per le acqueviti.

Oggi la divisione Caviro Extra Alcoli fa molto di più. La sua capacità produttiva è la maggiore in Italia, con oltre 90 milioni di litri di alcol etilico prodotti ogni anno (tutti di origine agricola). Il sito di Faenza è dotato di diversi impianti di distillazione e di un moderno impianto ►

Oenocyanin is a natural colourant that is used to give colour to certain foods, such as blueberry yoghurt.

In the past, this result was achieved using E123 amaranth or E125 scarlet, which have been entirely or partially banned since 1978.

Once pomace from members is delivered to the facility, whatever is suitable for oenocyanin extraction undergoes special processing, more gentle than that used for the rest of the pomace, in order to extract the colour.

Grapes from Abruzzo and Emilia are typically used because the oenocyanin content of pomace from Romagna is not very high. The colour is then evaluated using "colour points".

The main purchaser of oenocyanin is the multinational corporation Oterra, formerly Chr.

Hansen A/S, which works specifically in this sector and has collaborated with Caviro for around 30 years.

Ethyl alcohol of agricultural origin

The first task of every distillery is to extract alcohol as efficiently as possible, while trying to meet the demand for certain types of products on the market.

At the beginning, Caviro produced a lot of wine distillate for spirits; you can still see the Charentais alembic for producing cognac, the entire range of tools for distillation, and the warehouse for ageing brandy.

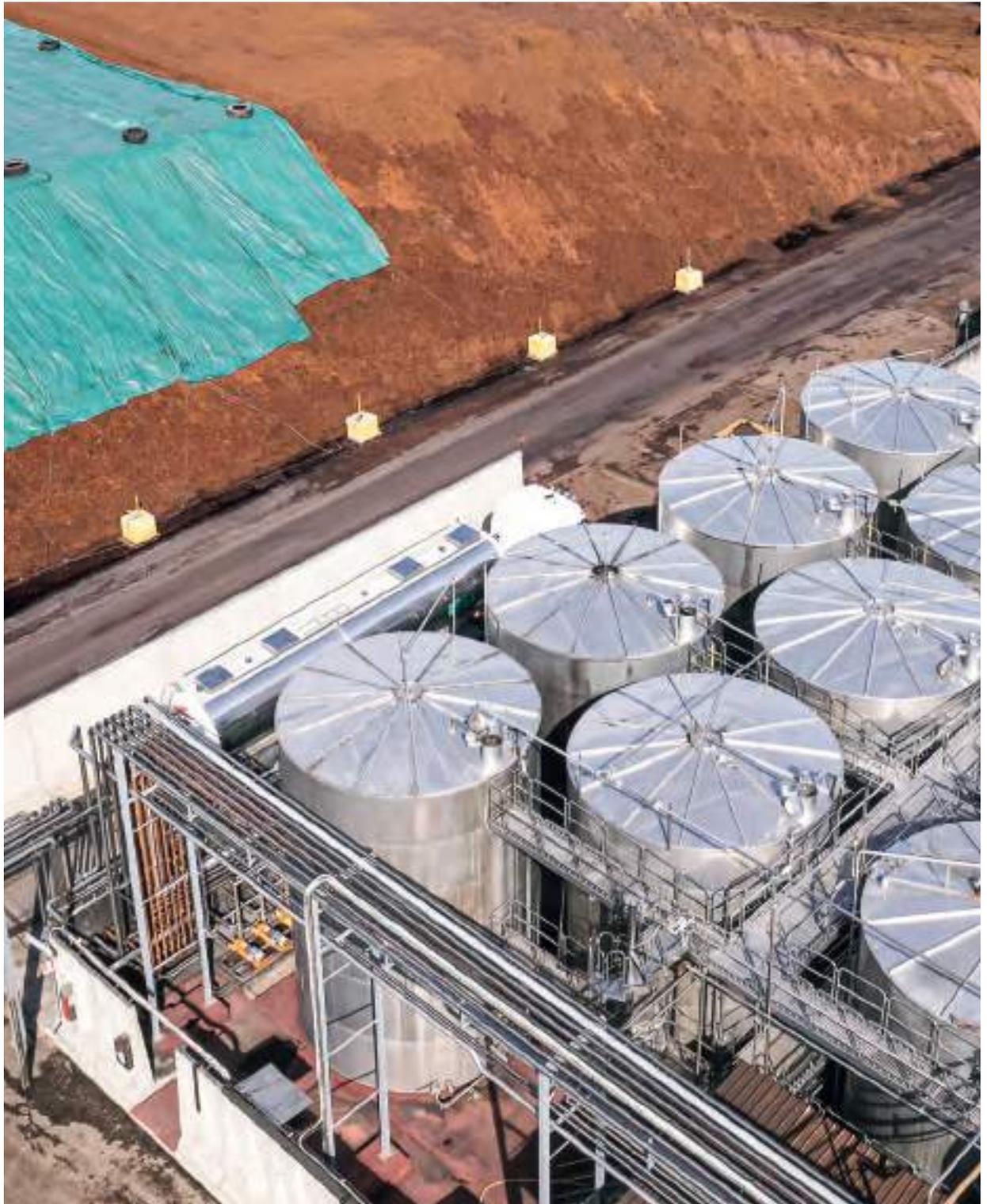
Today, the Caviro Extra Alcohols division does a lot more. Its production capacity is the highest in Italy, producing over 90 million litres of ethyl alcohol ►

L'alcol prodotto da Caviro Extra è polivalente e adatto a molti campi di applicazione

The alcohol produced by Caviro Extra is highly versatile, suitable for use in many areas

Un campione di alcol destinato al laboratorio interno di analisi di Caviro Extra.
An alcohol sample destined for Caviro Extra's in-house testing laboratory.





di disidratazione a setacci molecolari. Per la sua distribuzione, Caviro Extra dispone di un deposito costiero presso il porto di Ravenna, attrezzato per carico e scarico di navi e treni.

L'alcol prodotto da Caviro Extra è polivalente e adatto a molti campi di applicazione, in relazione alle variazioni di gradi e di purezza: c'è l'alcol neutro, usato per bevande alcoliche, aromi, acetificazione e conservazione di alimenti; l'alcol etilico, utilizzato nel settore farmaceutico come denaturante, solvente ed eterificante e, dopo un processo di denaturazione, anche per prodotti cosmetici come profumi o lacche per capelli; l'alcol denaturato, dal tradizionale colore rosa, di comune uso domestico.

L'industria chimica impiega l'alcol come solvente per grassi, resine, esteri, sostanze organiche, vernici per la preparazione di inchiostri, anche alimentari e, in generale, in tutte le applicazioni in cui il prodotto è reagente o solvente.

L'alcol viene anche venduto come carburante naturale da autotrazione a quei Paesi che applicano già la normativa europea che prevede l'inserimento nella benzina di una quota di bioetanolo avanzato, quindi una parte alcolica, per la produzione di ETBE (etilterbutil-etero). Dal 2023 è prevista l'applicazione anche in Italia di questa normativa.

Oltre all'impiego per l'autotrazione, il bioetanolo avanzato offre un'alternativa naturale per l'alimentazione di biostufe e biocaminetti. Essendo 100% biobased e prodotto esclusivamente da sottoprodotti della filiera vitivinicola, l'alcol prodotto da Caviro Extra viene definito dalla normativa europea un "bioetanolo avanzato di seconda generazione", non derivato da colture dedicate, quindi sostenibile anche dal punto di vista etico perché non sottrae terreni alla produzione alimentare. ►

every year, all of agricultural origin. The Faenza campus is equipped with various distillation systems and a modern dessicant system using molecular sieves. For distribution, Caviro Extra has a coastal depot at the port of Ravenna, equipped for loading and unloading ships and trains.

The alcohol produced by Caviro Extra is suitable for many uses, depending on the alcohol content and purity. There is neutral alcohol, used for alcoholic drinks, flavourings, acetification and food preservation; ethyl alcohol, used in the pharmaceutical sector as a denaturant, solvent and etherifying agent, and also for cosmetics such as perfumes or hairsprays after a denaturation process; and denatured alcohol, which traditionally has a pink colour, and is a common household cleaning product.

The chemical industry uses alcohol as a solvent for grease, resins, esters, organic substances, paints for the preparation of inks, and even food products, as well as for all applications using a reactant or solvent product. Alcohol is also sold as a natural transport fuel to those countries already adhering to European regulations that require a proportion of advanced bioethanol, a part of which is alcohol, to be added into petrol, for the production of ETBE (ethyl tert-butyl ether). From 2023, this law will also be in force in Italy.

In addition to its use in transport, advanced bioethanol also offers a natural alternative for bio-stoves and bio-fireplaces. As it is 100% biobased and produced exclusively from by-products of the winemaking industry, the alcohol produced by Caviro Extra is defined by European law as a "second-generation advanced bioethanol" that is not cultivated exclusively for ►

Al centro della foto, un'autobotte sta caricando biofuel, attraverso l'impianto di blending in linea. Left, a tanker loading biofuel using the in-line blending system.

LA FECCIA E I MILLE USI DELL'ACIDO TARTARICO

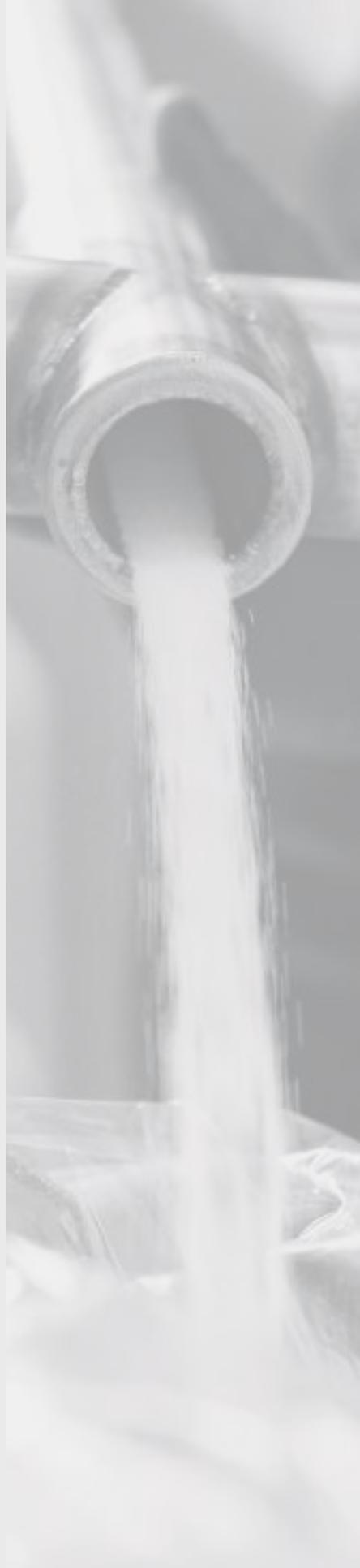
Oltre alla vinaccia, viene conferito in Caviro Extra anche l'altro residuo della vinificazione: la feccia, ovvero i fondi del vino. Il processo di distillazione della feccia avviene in una colonna di distillazione che produce un alcol grezzo, poi rettificato nell'impianto di distillazione. È così che si ottiene l'alcol principalmente destinato all'autotrazione come biofuel. Dalla feccia viene poi estratto il tartrato di calcio, da cui si ottiene l'acido tartarico, un componente impiegato in molteplici campi: dalla vinificazione, all'edilizia, dalla panificazione al baby food, dalle caramelle ai dolci. L'importanza dell'acido tartarico deriva anche dalla carenza di produttori; a eccezione della Cina se ne contano meno di 10 in tutto il mondo: 4 in Italia, 3 in Spagna, 1 in Argentina. Caviro Extra produce un acido tartarico naturale, che deriva esclusivamente dal tartrato prodotto dalla filiera vitivinicola. Un'alternativa più economica e di minor qualità è stata immessa sul mercato dalla Cina una ventina di anni fa: si tratta di un acido tartarico sintetico, derivato da una molecola di origine

petrolifera (l'acido maleico), il cui utilizzo nei settori enologico e farmaceutico è vietato in molti Paesi.

La qualità dell'acido tartarico naturale di Caviro è il frutto di un'evoluzione che ha origine negli anni '20 del secolo scorso, quando si inaugurò il primo sito produttivo di Tartarica Treviso, oggi incorporata in Caviro Extra. Come spiega Fabio Baldazzi:

«La nostra qualità è riscontrabile nella varietà delle tipologie di lavorazione. Siamo in grado di offrire alla clientela prodotti naturali, utili a tutti quei settori che richiedono tipologie di lavorazione molto attente, soprattutto nella formazione dei cristalli e nella purezza del prodotto. Questo vale in particolare per il settore farmaceutico: per fare un esempio, l'acido tartarico, sotto forma di un cristallo specifico, viene utilizzato in un farmaco per contrastare le problematiche cardio-vascolari».

Alla fine, dopo aver estratto anche il tartrato di calcio, i rimanenti residui fangosi della lavorazione della feccia, sostanza liquida ma pastosa, vengono convogliati al depuratore.



LEES, AND THE THOUSANDS OF USES FOR TARTARIC ACID

In addition to pomace, another waste product from vinification is also delivered to Caviro Extra: lees, or in other words, the dregs of the wine.

The distillation process for lees takes place in a distillation column that produces a raw alcohol, which is then rectified in the distillation plant. This is how the alcohol mainly designated for motor fuel, such as biofuel, is obtained.

Calcium tartrate is then extracted from the lees, from which tartaric acid is obtained. This is a component used in many different fields: from winemaking to construction, from breadmaking to baby food and even confectionery.

The importance of tartaric acid derives from the shortage of producers; outside of China, there are fewer than 10 around the world: 4 in Italy, 3 in Spain, and 1 in Argentina.

Caviro Extra produces natural tartaric acid that comes exclusively from tartrate produced by the winemaking supply chain. A cheaper, lower quality alternative from China was introduced to the market around twenty years ago. It

is a synthetic tartaric acid, derived from a petroleum-based molecule (maleic acid), and its use in the wine and pharmaceutical sectors is banned in many countries.

The quality of Caviro's natural tartaric acid is the result of an evolution that started in the 1920s, when the first production site for Tartarica Treviso was opened. Today it is run by Caviro Extra.

As Fabio Baldazzi explains: "Our quality can be seen in the variety of processing methods alone. We are able to offer clients natural products that are useful in sectors that require very careful processing methods, especially in the formation of crystals and the purity of the product. This is particularly relevant for the pharmaceutical sector: for example, tartaric acid, in the form of a specific crystal, is used in a medication for cardiovascular problems."

Finally, after extracting the calcium tartrate, the remaining sludgy residue—a liquid but pasty substance—is piped to the purification plant.

Sotto, l'impianto di essiccazione per l'acido tartarico, presso il sito di Treviso. Nella pagina accanto, sopra, particolare dall'interno dell'essiccatoio. Sotto, la fase di insacchettatura.

*Below: The drying system for tartaric acid at the Treviso site.
On the upper right: A close-up of the inside of the drying kiln.
Bottom right: The bagging phase.*








CAVIRO
DISTILLERIE

Dall'uva tutta la dolcezza del mosto

Nonostante il mosto sia un prodotto primario e non un sottoprodotto della vinificazione, è comunque protagonista di un altro processo innovativo di Caviro Extra. In Italia, a differenza di molti altri Paesi, la legge non consente di aggiungere zuccheri durante la vinificazione, un'operazione necessaria in presenza di vitigni che in determinate condizioni climatiche producono vini di bassa gradazione.

Lo spiega l'Enologo Zinzani: «Per alzare le gradazioni naturali, per legge è consentito usare solo dei mosti concentrati: si prende il mosto di uva prima che fermenti, lo si concentra 3-4 volte facendo evaporare l'acqua e, con determinate regole, lo si aggiunge al mosto di fermentazione per alzarne la gradazione. I francesi e i tedeschi usano zucchero di barbabietola o di canna, il saccarosio, ma in Italia è vietato». Da qui l'esigenza di utilizzare lo zucchero d'uva.

Per questo motivo, nel 1983 Caviro inaugurò a Faenza un innovativo impianto di mosto concentrato rettificato (MCR), tra i primi al mondo, realizzato in collaborazione con l'Università di Bologna.

La grande innovazione rappresentata dal MCR consisteva nella tecnologia di raffinazione. Infatti, il mosto concentrato per evaporazione subisce di norma anche una cottura, si caramellizza, e risulta quindi un prodotto di bassa qualità se impiegato per innalzare la gradazione alcolica dei vini. Grazie agli studi condotti con l'università, Caviro trovò il sistema di produrre un mosto concentrato rettificato, ovvero sia uno sciroppo di zucchero denso e raffinato, che contiene solo gli zuccheri dell'uva.

Rivela l'allora Direttore di Corovin Alfeo Martini: «Mi ►

that purpose. That makes it sustainable from an ethical perspective, since it does not take any land away from food production.

From the grape, all the sweetness of the must

Although must is a primary product and not a by-product of winemaking, it is nonetheless at the centre of another innovative process at Caviro Extra. In Italy, unlike many other countries, the law does not allow the addition of sugars during the winemaking process, an operation necessary for grape varieties that produce wine with a low alcohol content under certain climatic conditions.

As Caviro enologist Zinzani explains: "In order to increase the natural alcohol content, only concentrated must is permitted by law. You take the grape must before it ferments, concentrate it by 3-4 times by evaporating the water, and then, following certain conditions, you add it to the fermenting must to increase the alcohol content. In France and Germany they use beet or cane sugar – sucrose – but in Italy this is forbidden." Hence the need to use grape sugar.

For this reason, Caviro opened an innovative facility for rectified concentrated must (RCM) in Faenza in 1983. It was one of the first in the world, built in collaboration with the University of Bologna.

The great innovation of RCM was refining technology. Indeed, for evaporation, concentrated must usually undergoes a cooking process – in other words, it caramelises. It is therefore a low-quality product to use for raising the alcohol content of wine. Thanks to studies carried out with the university, Caviro found a way to produce rectified concentrated must: a dense, refined sugar syrup that contains only grape sugars. ►

Il deposito dei mosti a Faenza. Si tratta di uno degli impianti storici del Gruppo.
Storage for grape must in Faenza. This is one of the Group's long-time facilities.



sono recato in Francia a vedere l'impianto della Revico per la produzione dell'MCR, che riutilizzava le borlande del cognac. La *réévaluation vinasse*, la rivalorizzazione delle borlande da cognac, era un obiettivo che i francesi inseguivano da 50 anni, di conseguenza avevano dei grandissimi impianti di distillazione».

Inizialmente Caviro vendeva i mosti di produzione romagnola all'industria alimentare, poi questi mosti rettificati hanno trovato un miglior utilizzo nella vinificazione del Tavernello. A quel punto è diventato più competitivo commercializzare i mosti del Sud Italia e la produzione si è spostata in meridione.

Negli anni, però, i mosti concentrati rettificati per l'arricchimento zuccherino hanno perso gradualmente importanza nella vinificazione, perché a causa dei cambiamenti climatici i vini locali che negli anni '80 si attestavano sui 9 gradi di gradazione naturale, oggi sono arrivati a 11.

A quel punto lo zucchero d'uva è stato impiegato in altri prodotti dell'industria alimentare, per esempio per dolcificare naturalmente lo yogurt. Poi le richieste sono calate, perché sul mercato sono arrivati nuovi zuccheri alimentari prodotti da altre materie a costi inferiori.

Le mode e le esigenze alimentari però cambiano in continuazione, e così arrivò il momento dell'aceto Balsamico di Modena IGP, ottenuto mescolando all'aceto di vino il mosto concentrato cotto. La richiesta di questo prodotto è cresciuta molto in Italia e nel mondo, e per Caviro ha rappresentato un nuovo importante sbocco commerciale.

As Alfeo Martini, the Director of Corovin at the time, reveals: "I went to France to see the Revico plant that produced RCM by reusing the distillery slops from cognac. Réévaluation vinasse – reusing cognac distillery slops – was a goal the French had been pursuing for 50 years, so they had enormous distillation plants."

Initially, Caviro sold the must from its Romagna production to the food industry, but then they found a better use for rectified must in the production of Tavernello. At that point, it became more competitive to sell

must from southern Italy, and production was moved to the South.

Over the years, however, rectified concentrated must for sugar enrichment gradually became less important in winemaking. Due to climate change, local wines that naturally stood at around 9% in the 1980s have now reached 11%.

At that point, grape sugar was also used in other products in the food industry. For example, it was a natural sweetener for yoghurt. But then demand fell, because new

dietary sugars produced from other materials with lower costs were introduced.

Food trends and demands are always changing, however. That is when Balsamic Vinegar of Modena IGP – made by mixing wine vinegar with cooked, concentrated must – arrived on the scene. The demand for this product increased both in Italy and around the world, and for Caviro this represented a significant new commercial outlet.

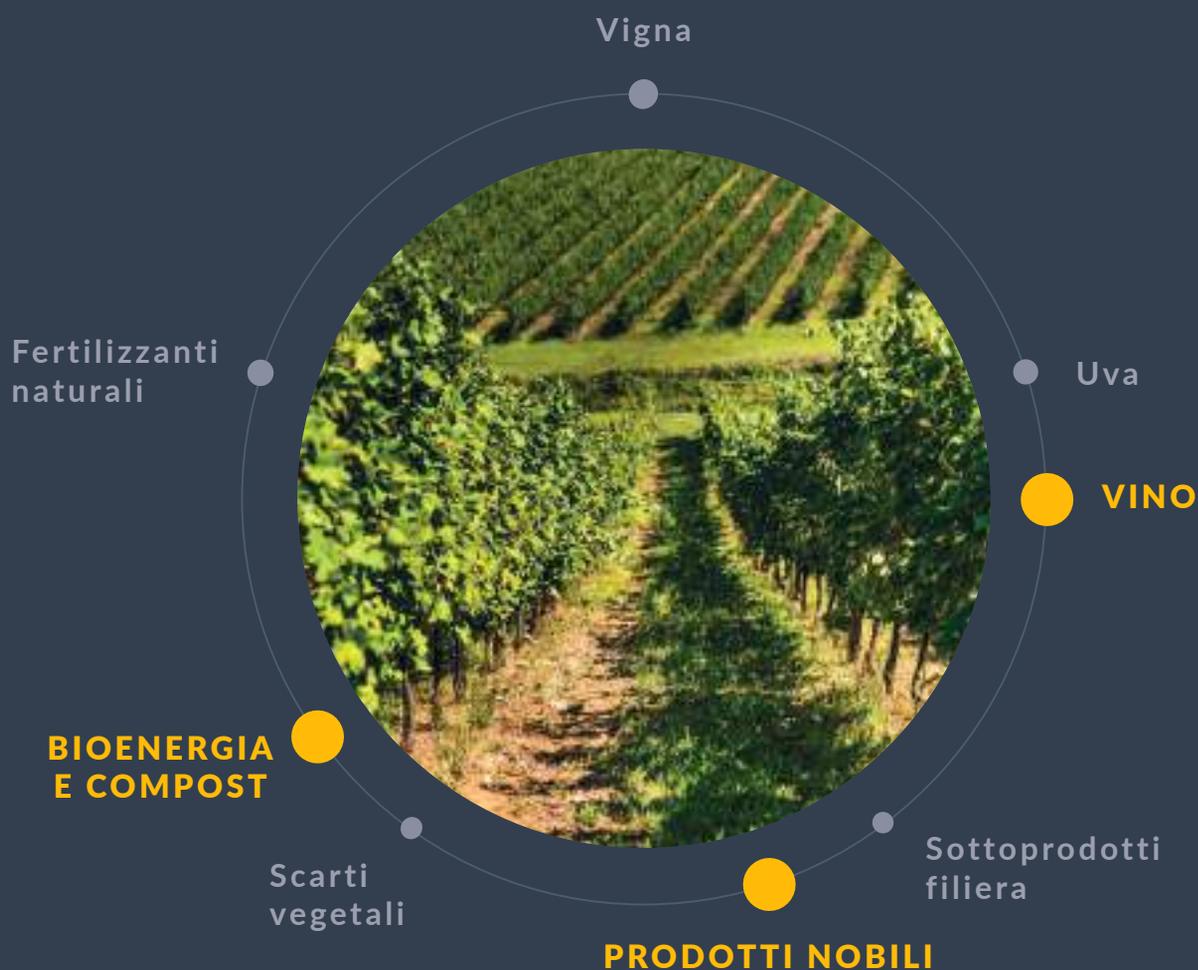
Nel 1983 Caviro inaugurò a Faenza un innovativo impianto di MCR, tra i primi al mondo

In 1983, Caviro opened an innovative RCM plant in Faenza, one of the first in the world

L'impianto di concentrazione dei mosti inaugurato nel 1983 a Faenza.
The must concentration plant which opened in 1983 in Faenza.

DALLA VIGNA ALLA VIGNA

Quello che il terreno ogni giorno ci dona, vogliamo restituirlo ogni giorno alla terra. Questo è il patto che abbiamo stretto con la natura, questo è il nostro modello di economia circolare



- Materie prime in entrata
- Prodotti finiti in uscita



Vigna

Tutto ha inizio negli oltre 35.200 ettari vitati in 7 regioni italiane dove ogni terreno, con le proprie caratteristiche di esposizione, clima e metodo di coltivazione, racconta una storia diversa ed esprime il suo massimo valore.



Uva

Viene curata e raccolta con meticolosità dai 12.000 viticoltori che, a ogni vendemmia, conferiscono alle cantine sociali di riferimento garantendo l'appartenenza ad una filiera tracciata e integrata.



VINO

È il risultato del lavoro di 27 cantine socie ed oltre 50 enologi che lavorano assieme tutto l'anno per garantire i massimi standard di qualità e offrire una vasta gamma di tipologie di vino, uniche, distintive e pluripremiate nel panorama italiano e internazionale.



Sottoprodotti filiera

Dalla lavorazione del vino si ottengono tonnellate di materia prima, come feccia, vinaccia e vinaccioli, pronte a essere trasformate in ingredienti e prodotti ad alto valore aggiunto.



PRODOTTI NOBILI

Attraverso competenze tecnologiche e di processo si ottengono alcoli e altri estratti come acido tartarico, enocianina e polifenoli: nuova materia prima per aziende agronomiche, industriali, farmaceutiche, alimentari e beverage di tutto il mondo, a cui si aggiunge la valorizzazione dei mosti conferiti dalla filiera.



Scarti vegetali

La partnership con Herambiente consente di raccogliere sfalci, potature e sovvalli dal territorio per produrre energia, elettrica e termica, da fonti rinnovabili rendendo il Gruppo autosufficiente.



BIOENERGIA E COMPOST

Grazie agli impianti di digestione anaerobica, che processano sottoprodotti della vinificazione e acque reflue conferite da aziende agro-alimentari italiane, viene generato biogas e biometano avanzato.

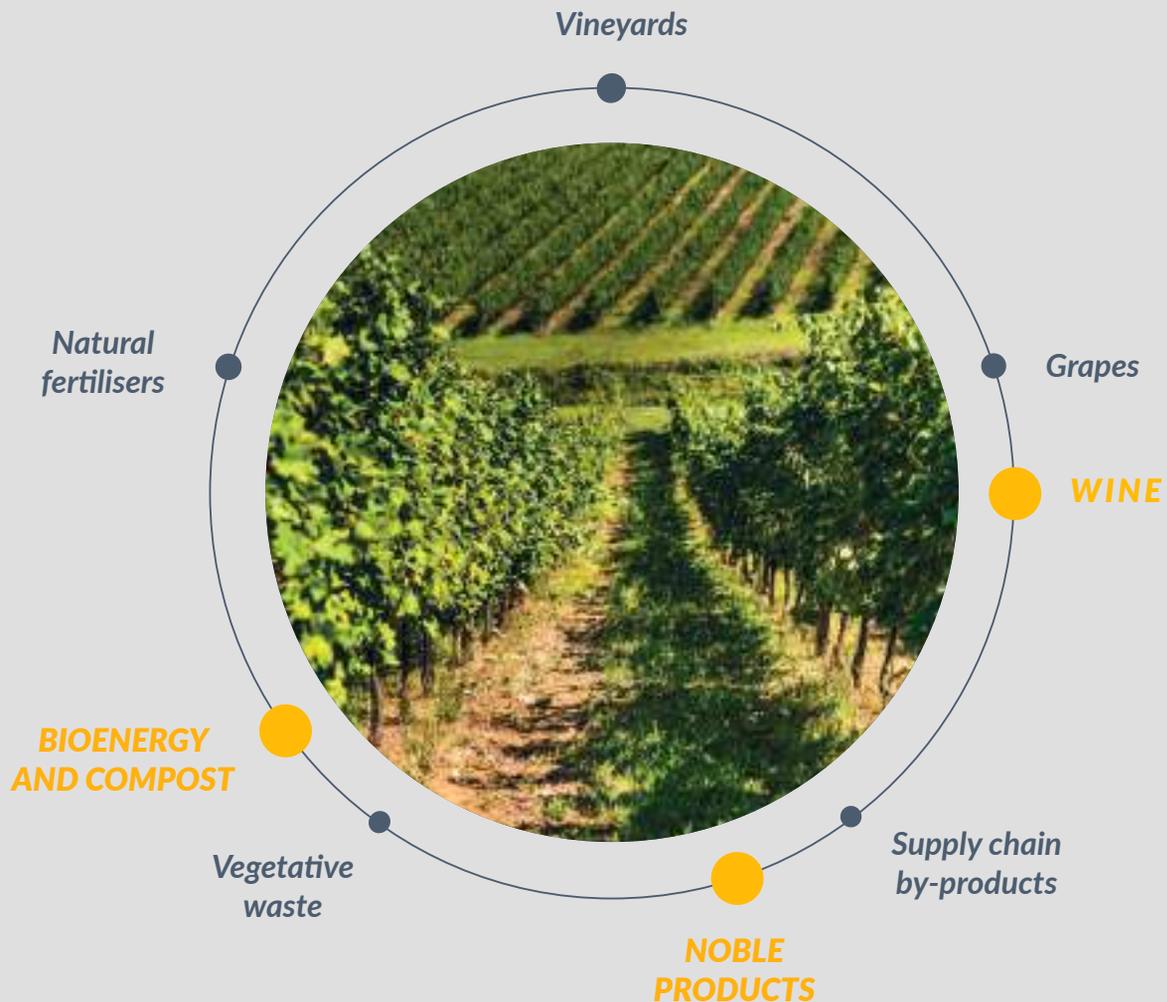


Fertilizzanti naturali

Ultimo elemento del ciclo virtuoso sono i fanghi e gli ammendanti ottenuti dalla digestione anaerobica che, usati in agricoltura come fertilizzanti naturali, tornano ad arricchire con nuova sostanza organica i vigneti da cui tutto ha avuto inizio.

FROM VINEYARDS TO VINEYARDS

Each day, the land shares its gifts with us, and each day, we give back to the land. This is the pact we have made with nature. This is our circular economy model



- Incoming raw materials
- Outgoing finished products



Vineyards

It all began in the over 35,200 hectares of vineyards in 7 Italian regions where each land, with its own characteristics of exposure, climate and cultivation method, tells a different story and expresses its maximum value.



Grapes

The grapes are cared for and meticulously collected by the 12,000 grape growers who, at each harvest, confer their harvests to the relevant wineries, guaranteeing their adherence to a traced and integrated supply chain.



WINE

It represents the union of 29 member wineries and over 50 wine-makers who work together every year to guarantee a high standard of quality and a wide selection of unique, award-winning wines on the Italian and international scene.



Supply chain by-products

From the processing of wine, tons of raw materials are obtained, such as lees, marc and grape seeds, ready to be transformed into ingredients and products with high added value.



NOBLE PRODUCTS

We use advanced processes and technology to obtain alcohols, tartaric acid, oenocyanin and polyphenols from winery waste. These in turn constitute the raw materials for agricultural, industrial, pharmaceutical, and food and beverage companies all over the world. We also value the musts conferred by the supply chain.



Vegetative waste

The partnership with Herambiente allows the collection of mowings, prunings and other waste from the territory to produce energy, electricity and heat, from renewable sources, making the Group self-sufficient.



BIOENERGY AND COMPOST

Thanks to the anaerobic digestion plants, which process wine-making by-products and waste water from Italian agri-food companies, biogas and biomethane are generated.



Natural fertilisers

The last elements of the virtuous cycle are the sludges and soil improvers obtained from anaerobic digestion which, when used in agriculture as natural fertilisers, return to enrich the vineyards from which everything began with new organic substances.

Le colonne dell'impianto di distillazione da 600 edri,
il più grande dello stabilimento faentino.

*The columns of the distillation plant that produces 600 hectolitres
of anhydrous alcohol – the largest at the Faenza site.*





5

ENERGIA
DALLA TERRA

*ENERGY FROM
THE EARTH*

Dagli scarti della vite si produce energia rinnovabile al 100%. Ma anche un fertilizzante naturale che nutre il suolo. Una perfetta forma di economia circolare

From vine waste, we produce 100% renewable energy. But also natural fertiliser that nourishes the soil. A perfect example of the circular economy



Grazie al riuso degli scarti Caviro è totalmente autonoma sotto il profilo energetico, al punto da fornire la produzione eccedente alla rete elettrica nazionale

Oggi il tema che accomuna i grandi della Terra ai singoli individui è quello dell'energia: la sua disponibilità, le sue emissioni, il suo costo. Anche in questo ambito, Caviro percorre la strada dell'innovazione e dell'economia circolare.

Nel tempo, infatti, il Gruppo ha investito nella produzione di energia da fonti rinnovabili e oggi grazie ai suoi impianti produce energia termica ed elettrica, biometano e bioetanolo, evitando ogni anno l'immissione in atmosfera di 101mila tonnellate di CO2 di origine fossile.

Sostenibilità ambientale, dunque, ma anche economica, come spiega l'ex Direttore Generale SimonPietro Felice: «Abbiamo raggiunto il 100% di autonomia energetica, addirittura produciamo più energia di quanta ne consumiamo. Questo ci permette, nell'attività core business, che è quella di fare il vino, di non avere sbalzi collegati alla crescita del prezzo dell'energia. Per un'azienda che dovesse sopportare direttamente gli aumenti dei costi energetici sarebbe impossibile adeguare i prezzi di vendita dei propri prodotti».

Quali sono queste fonti rinnovabili? Ancora una volta i reflui, gli scarti della filiera vitivinicola e i rifiuti di lavorazione agroalimentare: a essi Caviro Extra dà nuova vita, facendoli diventare alcol per biofuel, energia elettrica, biogas e, oggi, anche biometano.

In Italia, i primi grossi digestori anaerobici per la produzione di biogas da reflui dell'agroindustria vennero realizzati da Caviro, a Faenza, nel 1981. Come ricorda Sergio Celotti, ►

By reusing Caviro's waste, we are totally energy-independent, and are even able to transfer our surplus production to the national grid

Today, energy is a singular issue that involves the well-being of the Earth as well as that of families and individuals. We are preoccupied with its availability, its emissions, its costs. Caviro is a leader in this space too, thanks to innovation and the circular economy.

Over time, the Group has invested in producing energy from renewable sources. Today, thanks to its facilities, it produces thermal and electrical energy, biomethane and bioethanol, thereby avoiding the emission of 101 thousand tonnes of fossil-derived CO2 into the atmosphere each year.

Sustainability on an environmental level, then, but also an economic one, as ex-General Manager SimonPietro Felice explains: "We have reached 100% energy independence, even producing more energy than we consume. This allows our core business activity of winemaking to have no fluctuations caused by an increase in energy prices. If we were a company that had to deal directly with an increase in energy costs, it would be impossible to correctly adjust the sale prices of our products."

So what are these renewable sources? Once again, they include wastewater, waste from the winemaking industry, and residues from agri-food processing. Caviro Extra gives them a new life, transforming them into alcohol for biofuel, electrical energy, biogas, and now also biomethane.

The first large-scale anaerobic digesters in Italy for the production of biogas from agro-industrial waste were ►

Le condutture che, dalla centrale termica, alimentano gli impianti di distillazione.
Pipes leading from the thermal power plant, used to fuel the distillation systems.





“

Utilizzammo per la sperimentazione due serbatoi in acciaio da 1000 metri cubi cadauno, ancora visibili nell'area dello stabilimento. Funzionarono bene, perché abbattevano del 94% il carico organico degli scarichi della distillazione permettendo, con un ulteriore trattamento aerobico, di rientrare nei limiti di legge per le acque di scarico della fabbrica

Ingegnere, settore sviluppo progetti in Caviro

Sergio Celotti

Engineer, Caviro project development sector

We used two 1,000 cubic metre steel tanks for experimentation, which are still visible at the facility. They worked well because they reduced the organic load of distillation effluents by 94% after a further anaerobic process, allowing us to stay below the legal limits for the factory's wastewater

”

I digestori anaerobici realizzati a Faenza tra il 2012 e il 2019.
Anaerobic digesters built in Faenza between 2012 and 2019.



Amministratore Delegato di Enomondo: «Utilizzammo per la sperimentazione due serbatoi in acciaio da 1000 metri cubi cadauno, ancora visibili nell'area dello stabilimento. Funzionarono bene, perché abbattevano del 94% il carico organico degli scarichi della distillazione permettendo, con un ulteriore trattamento aerobico, di rientrare nei limiti di legge per le acque di scarico della fabbrica».

Attraverso i digestori anaerobici si produce il biogas, combustibile ecologico e rinnovabile, grazie al quale Caviro ha sostituito il denso olio fossile utilizzato per la caldaia che produceva il vapore per gli impianti di distillazione.

Nel 1982 nasce la prima caldaia alimentata con combustibili solidi, ad alta pressione, con annessa una turbina per la produzione di energia elettrica. Bruciava vinacce essiccate, noccioli di pesca, olio combustibile denso e metano, questi ultimi sostituiti poi dal biogas autoprodotta.

Una significativa evoluzione nei processi di produzione di energia si è sviluppata grazie all'arrivo degli incentivi sull'energia elettrica rinnovabile: i Certificati Verdi del 2002, che venivano erogati dallo Stato in funzione dell'energia elettrica autoprodotta in modo sostenibile.

Così, per rendere il più efficiente possibile il processo di produzione di energia elettrica, si decise di investire nuovamente. La resa della turbina elettrica alimentata a biogas allora in funzione nella caldaia centrale era del 23%: per aumentarla, nel 2006 il Gruppo Caviro acquistò e installò i generatori a gas della Jenbacher, ottenendo così un rendimento del 41%, quasi raddoppiato (e, di conseguenza, raddoppiava anche l'incentivo).

Oggi il sistema di produzione di energia è completo.

Come spiega l'Amministratore Delegato di Caviro Extra, Fabio Baldazzi: «I residui della vinificazione, una volta estratti tutti i possibili prodotti, vengono portati in una grande ►

created by Caviro in 1981, in Faenza. Sergio Celotti, the CEO of Enomondo, recalls: "We built two 1000-square-metre steel tanks to experiment, which are still visible in the factory area. They worked well, because they broke down the organic load of waste distillation slops by 94%, allowing us to stay within the legal limits for plant wastewater through a further aerobic treatment". These anaerobic digesters produced biogas, which is an ecological, renewable fuel. Using biogas, Caviro was able to replace the heavy fuel oil used for the boilers that produced steam for the distillation systems.

In 1982, the first boiler powered with solid fuel was installed, at high pressure, with an added turbine to produce electrical energy. It burned dried pomace, peach pits, heavy fuel oil and methane. The latter two were then replaced with self-produced biogas.

A significant development in these processes came about thanks to incentives for renewable electrical energy. In 2002, Green Certificates were awarded by the State for electrical energy that was self-produced in a sustainable way.

To make the electricity production process as efficient as possible, Caviro decided to make new investments. At the time, the performance of the biogas-powered electric turbine in the central boiler was at 23%. In order to increase this, the Caviro Group purchased and installed Jenbacher gas generators in 2006, which increased performance to nearly double: 41%. As a result, the government incentive also doubled.

Today, the energy production system is complete.

As Fabio Baldazzi, CEO of Caviro Extra, explains: "Once all the possible products have been extracted, the residues from vinification are taken to a large combustion plant. This is the Enomondo cogeneration ►

Il motogeneratore Jenbacher per la produzione di energia elettrica dal biogas.
The Jenbacher motor generator used to produce electrical energy from biogas.



Nella pagina accanto, sopra, la movimentazione del compost prodotto recuperando il digestato e prunings from public green spaces.

Sotto, la costruzione del digestore da 6.000 m³ nel 2019.

In questa pagina, a destra, un dettaglio del motogeneratore Jenbacher. Sotto, i filtri a membrana per la trasformazione del biogas in biometano.

On the upper left: Moving compost produced by recovering digestate and prunings from public green spaces.

Bottom left: Construction of the 6,000 m³ digester in 2019.

On this page, on the upper right: Close-up of the Jenbacher motor generator.

Below: Membrane filters that transform biogas into biomethane.



I BIOCARBURANTI, L'ALTERNATIVA GREEN PER I TRASPORTI

Nati come alternativa ai carburanti di origine fossile, i biocarburanti sostenibili sono combustibili ottenuti da biomasse e rappresentano oggi la risposta più efficace per ridurre le emissioni di CO₂ fossile del settore dei trasporti. Questi biocarburanti sono definiti “avanzati” solo se sono originati da materie derivate da scarti di processi produttivi. In questo modo non sottraggono risorse all'agricoltura, all'alimentazione, al patrimonio naturale. Un esempio perfetto di biocarburante è il biometano avanzato prodotto nell'impianto da filiera agroindustriale di Caviro

Extra, il primo realizzato in Italia nel 2019. Nella rete Snam Caviro immette oltre 9 milioni di metri cubi di biometano, che confluisce direttamente ai distributori per il rifornimento delle autovetture. La potenzialità produttiva totale arriva ai 12 milioni di metri cubi, sufficiente a far circolare 18mila autovetture per un anno: è oltre il 10% di tutta la produzione di biometano presente oggi in Italia. Attualmente il prodotto esce allo stato gassoso, ma in vista ci sono novità. «Nei prossimi mesi – anticipa Fabio Baldazzi – seguendo l'evoluzione del trasporto

pesante, che va verso l'alimentazione a metano liquido, arriveremo direttamente alla produzione del biometano liquido. Quindi non andrà più nei distributori allo stato gassoso, ma verrà prelevato dalle cisterne e portato negli appositi impianti di rifornimento».

BIOFUELS, THE GREEN ALTERNATIVE FOR TRANSPORT

Created as an alternative to fossil fuels, biofuels are obtained from biomass, and today they are the most effective way to reduce CO₂ emissions in the transport sector. These

biofuels can be defined as “advanced” only if they are made from materials derived from production waste. This way, they do not take resources away from agriculture, food, or natural landscapes.

The advanced biomethane produced from agro-industrial waste in the Caviro Extra plant – the first built in Italy, in 2019 – is the perfect example of a biofuel. Caviro provides over 9 million cubic metres of biomethane to the SNAM

network, which is sent directly to distributors to fuel automobiles. The total production potential is 12 million cubic metres. That’s enough to run 18,000 cars for one year, or over 10% of the entire biomethane production in Italy today.

Currently, the product comes out as a gas, but there are new developments in sight. “In the next few months,” Fabio Baldazzi predicts, “due to the evolution of heavy goods transport, which is moving toward liquid methane fuel, we will start directly producing liquid biomethane. It will no longer arrive at distributors as a gas, but will instead be collected from cisterns and taken to special refuelling facilities.”

**Un'immagine aerea dei digestori.
An aerial view of the digesters.**

COSÌ SI CATTURA LA CO₂

Nei due impianti di Caviro Extra per la produzione di biometano dal biogas, con una tecnologia a membrane viene separata la frazione metanigena dall'altra componente prevalente, l'anidride carbonica. Qui entra in gioco l'ultimo impianto innovativo da poco inaugurato. La CO₂ che viene ricavata, invece di essere immessa in atmosfera, viene portata in un impianto a setacci molecolari per rimuovere tutte le molecole di acqua. Qui viene compressa e purificata attraverso un passaggio in carboni attivi. La fase finale è la liquefazione a -18.5 °C. Grazie alla partnership con Sico SpA, un operatore del settore gas tecnici, la CO₂ catturata e liquefatta torna all'industria alimentare. In particolare, la CO₂ è destinata al settore delle bevande gassate, ma oggi, con una recente categorizzazione, può essere distribuita anche al mondo farmaceutico come ghiaccio secco per la conservazione dei vaccini. Si tratta di un piccolo cerchio all'interno della grande

circolarità di Caviro: un processo virtuoso che evita l'immissione di CO₂ di origine fossile nell'atmosfera e, con un saldo di emissioni negativo, contribuisce agli obiettivi di mitigazione dei cambiamenti climatici. L'innovativo impianto di recupero dell'anidride carbonica a Faenza permette di catturare 7.000 tonnellate di CO₂ liquefatta all'anno. In Italia il totale della CO₂ rinnovabile è di circa 40mila tonnellate, quindi a oggi Caviro Extra arriva quasi al 20% della produzione nazionale rinnovabile.

I due silos di stoccaggio della CO₂ liquida.

The two storage silos for liquid CO₂.

HOW TO CAPTURE CO₂

In Caviro Extra's two facilities where biomethane is produced from biogas, the methane-based element is separated from the other main component, carbon dioxide, using membrane technology. Here, the latest innovative facility – opened very recently – comes into play. Instead of being emitted into the atmosphere, the recovered CO₂ is taken to a molecular sieve system to remove water molecules. There, it is compressed and purified through transformation into activated carbon. The final phase is liquefaction at -18.5°C . Thanks to a partnership with Sico SpA, an operator in the industrial gas sector, the CO₂ that is captured and liquefied returns to the food industry. In particular, this CO₂ is used by the fizzy drinks sector. Thanks to a recent designation, however, it can also be distributed to the pharmaceutical sector as dry ice for storing vaccines. This is a mini circle within Caviro's larger circular economy: a virtuous process that avoids emitting fossil-derived CO₂ into the atmosphere. Thanks to a negative balance in terms of emissions, it contributes to the goals of mitigating climate change.

The innovative carbon dioxide recovery plant in Faenza allows 7,000 tonnes of liquefied CO₂ to be captured every year. In Italy, the total amount of renewable CO₂ is around 40,000 tonnes. As of today, that means that Caviro Extra produces almost 20% of renewable production nationally.





Nella pagina accanto, sopra, un prelievo di controllo durante le fasi di lavorazione della CO₂. Sotto, la CO₂ depositata nei silos proviene dalla trasformazione del biogas in biometano.

In questa pagina, sopra, a pressione atmosferica la CO₂ liquida solidifica, diventando ghiaccio secco a -78 °C.

A destra, filtri a carbone per la rimozione delle impurità dalla CO₂.

On the upper left:

A control sample taken during the CO₂ processing phase.

Below left:

CO₂ stored in the silos comes from transforming biogas into biomethane.

Upper right:

Under atmospheric pressure, liquid CO₂ solidifies, becoming dry ice at -78 °C.

Lower right:

Carbon filters for removing impurities from the CO₂.



centrale a combustione. È la centrale di cogenerazione di Enomondo, realizzata in compartecipazione con il Gruppo Hera, posta all'interno del nostro stabilimento di Faenza. In questa grande centrale a biomasse, con una capacità nominale di 13,7 MW, i residui vengono bruciati e producono energia termica ed elettrica». La quota green dell'energia elettrica così prodotta è utilizzata per soddisfare il 100% del fabbisogno energetico di tutti gli impianti del Gruppo Caviro e la quota eccedente viene ceduta alla rete nazionale.

L'evoluzione che ha dato vita a Enomondo

Enomondo è nata nel 2010 dalla joint venture tra Caviro Extra e Herambiente (quest'ultima è a sua volta una controllata del Gruppo Hera, leader in Italia nel settore degli impianti di trattamento, recupero e smaltimento rifiuti). La centrale di cogenerazione di Enomondo ha iniziato l'attività nel 2011.

In precedenza, Caviro aveva in funzione una centrale a biomassa in cui si utilizzava la vinaccia. Per poterla bruciare, la vinaccia andava prima asciugata: il processo di essiccazione richiedeva due camini, quello dell'essiccatoio e quello della centrale, che comportavano grandi investimenti per abbattere le emissioni. Per questo si è cercata una soluzione diversa, che permettesse di bruciare la vinaccia ancora umida mescolandola ad altri elementi, quali legno e sovvalli. Con questo percorso sperimentale, che ha ricevuto il monitoraggio costante di ARPA (l'Agenzia Regionale per la Protezione dell'Ambiente), si è passati dalla vecchia caldaia da 25 tonnellate a quella attuale, da 50 tonnellate all'ora di vapore surriscaldato.

La fornitura era fin dall'inizio garantita al 70% dai due soci di Enomondo: Caviro, che conferiva la vinaccia, e Herambiente, che forniva i sovvalli, gli sfalci e le potature del verde pubblico. Oggi i due soci garantiscono il 100% ►

plant, built in collaboration with the Hera Group, and located on our Faenza campus. In this large biomass power plant, which has a nominal capacity of 13.7 MW, the waste is burnt, producing thermal and electrical energy."

The green electricity produced this way is used to meet 100% of the energy demand for the Caviro Group's facilities, and the excess is sold to the national grid.

The evolution that created Enomondo

Enomondo was founded in 2010, as a joint venture between Caviro Extra and Herambiente (the latter is a subsidiary of the Hera Group, Italy's top company in the waste treatment, recovery and disposal sector). The Enomondo cogeneration plant became operational in 2011.

Before this, Caviro had an operational biomass plant that processed pomace. To be able to burn, the pomace first needed to be dried. But the drying process required two chimneys—one for the drying kiln and one for the power plant – which involved large investments to reduce emissions. Instead, they started to look for a different solution which would allow them to burn the pomace while still wet. They achieved this by mixing it with other elements, such as wood and non-recoverable waste.

This experimental route, which was continuously monitored by ARPA (the Regional Agency for Environmental Protection), changed the old 25-tonne boiler to the current 50-tonne per hour superheated steam boiler.

From the beginning, 70% of the supply was guaranteed by the two partners in Enomondo: Caviro provided the pomace, and Herambiente provided the non-recoverable waste, as well as cuttings and prunings from public parks. Today, the two partners guarantee 100% of the plant's power ►

Particolare della camera di combustione della centrale termica.
Close-up of the combustion chamber in the thermal power plant.



La centrale termoelettrica da 13,7 MWe.
The 13.7 MWe thermoelectric power plant.









Nella pagina accanto, sopra, la sala di controllo della centrale termoelettrica a Faenza. Nella foto grande, il punto di immissione nella rete nazionale dell'energia elettrica prodotta nel sito di Faenza. Sopra, manometri di controllo della turbina.

*Upper left:
The control room at the Faenza thermoelectric power plant.*

*Across the two pages:
The site where electrical energy produced at the Faenza site enters the national grid.
Top right: Pressure gauges to control the turbine.*

IL TELERISCALDAMENTO È GIÀ REALTÀ

Nel 2022 è stata inaugurata la rete di teleriscaldamento intorno allo stabilimento di Caviro Extra a Faenza.

Alberto Bertoni, Responsabile Area Tecnica di Caviro Extra, ne spiega il funzionamento: «È un altro progetto realizzato dal team integrato di Caviro Extra ed Enomondo, che permette di portare acqua calda per utilizzi di riscaldamento presso aziende e unità residenziali vicine al nostro stabilimento. Andiamo così a fornire un servizio pubblico, sfruttando la nostra produzione rinnovabile e certificata di energia termica prodotta nella centrale a biomasse avanzata di Enomondo nel sito di Faenza».

La centrale soddisfa le esigenze interne di Caviro, in termini di vapore e di calore, e produce energia elettrica: oltre a questo, fornisce anche ulteriore calore, disponibile per essere immesso nella rete di teleriscaldamento e raggiungere in questo modo il recupero termico completo. Dopo due anni di progetti, autorizzazioni e permessi, la prima realtà a beneficiare del teleriscaldamento di Caviro

Extra è stata la scuderia di Formula 1 Alpha Tauri, la cui sede operativa è proprio nei pressi dello stabilimento di Faenza.

Dice Sergio Celotti, Amministratore Delegato di Enomondo: «Anche in questo

caso, il classico vapore diventa qualcosa di più utilizzabile. Questi progetti sono un ulteriore perfezionamento delle attuali attività, che vanno a ottimizzare tutto il sistema circolare del Gruppo Caviro».



DISTRICT HEATING IS ALREADY A REALITY

In 2022, a district heating network was launched in the area around the Caviro Extra facilities in Faenza. Alberto Bertoni, the manager for the Technical Area at Caviro Extra, explains how it works: “This is another project

created by the joint team from Caviro Extra and Enomondo, which allows us to send hot water for heating to companies and residential buildings close to our facilities. This way, we can provide a public service, making use of our renewable, certified

production of thermal energy from the Enomondo advanced biomass plant at the Faenza site.”

The plant provides for Caviro’s internal needs in terms of steam and heat, and also produces electricity. On top of this, it also provides extra heat, which is then available to be used in the district heating network, to achieve full heat recycling.

After two years of plans, authorisations and permits, the first organisation to benefit from Caviro Extra’s district heating system was the Alpha Tauri Formula 1 team, whose headquarters lies just outside the Faenza plant.

As Sergio Celotti, the CEO of Enomondo, says: “In this case, classic steam becomes something more useful. These projects are a further improvement on our current efforts, and they aim to optimise the entire circular system of the Caviro Group.



Il nuovo impianto di teleriscaldamento inaugurato nel maggio 2022.

The new district heating facility, opened in May 2022.



dell'alimentazione dell'impianto. Il raggiungimento di tale obiettivo è stato reso possibile mediante un ulteriore investimento, l'impianto di tritovagliatura, che separa la frazione grossolana delle potature del verde pubblico, destinata alla centrale termica, dalla frazione fine che invece viene avviata al processo di compostaggio.

Sergio Celotti, Amministratore Delegato di Enomondo, commenta così la partnership: «In sostanza abbiamo diviso equamente il costo dell'iniziativa, rispondendo all'esigenza di Caviro che ha bisogno del vapore, di energia elettrica e termica, senza che fosse necessario l'acquisto di biomasse combustibili fuori dall'ambito societario con notevoli costi».

La storia di un altro problema che diventò risorsa: gli ammendanti naturali

Enomondo produce anche uno degli ultimi tasselli dell'economia circolare del Gruppo Caviro: ammendanti naturali, destinati a nutrire il suolo agricolo.

Negli ultimi anni, la domanda di ammendanti è cresciuta molto. Questo perché gli agricoltori, tra cui anche

i soci Caviro, hanno preso sempre più consapevolezza dell'impoverimento dei terreni. A causa di decenni di utilizzo sistematico della sola fertilizzazione chimica, la sostanza organica nel suolo è spesso ridotta all'1%, limite equivalente ai terreni desertici.

Da diversi anni, anche le Istituzioni Regionali stanno sostenendo l'apporto di sostanza organica nei terreni con appositi programmi e incentivi in aiuto al mondo agricolo.

I benefici riconosciuti degli ammendanti naturali per la ►

supply. Achieving this goal was made possible by a further investment, the shredding and sorting plant, which separates larger pieces of pruning waste from public green spaces destined for the thermal power plant, from fine matter, which will undergo a composting process.

Sergio Celotti, CEO of Enomondo, comments on the partnership: "Essentially, we divided the cost of the initiative equally, responding to Caviro's steam, electrical and thermal energy requirements without needing to purchase biomass fuels from outside the group, which would have come at a significant cost".

Gli ammendanti naturali, uno degli ultimi tasselli dell'economia circolare di Caviro

Natural fertilisers, one of the final elements of Caviro's circular economy

The story of another problem transformed into a resource: natural fertilisers

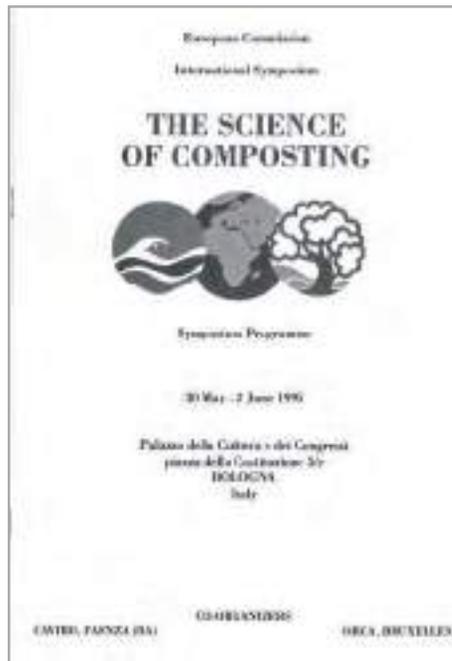
Enomondo also produces one of the final puzzle pieces in the Caviro Group's circular economy: natural fertilisers, which are used to nourish agricultural land.

In recent years, the demand for fertilisers has grown significantly. Farmers, including Caviro's members, have become more and more aware of the issue of soil depletion. After decades of systematically and exclusively using chemical fertilisers, the amount of organic matter in the soil has often been reduced to only 1%, the equivalent of desert terrain.

For several years, Regional Institutions have also been supporting the goal of restoring organic matter to the soil, with special programmes and incentives to help the agricultural sector.

There are many known benefits of using natural fertilisers in the wine sector: improvement of the organic matter in the soil; improvements in the productivity and quality of ►

La vinaccia esausta, destinata alla produzione di energia, in uscita dall'impianto di estrazione.
Used pomace leaving the extraction plant, destined for energy production.





Nella pagina accanto, sopra, una storica foto del 1995 durante l'inaugurazione del primo impianto di compostaggio. Sotto, la locandina del convegno "The Science of Composting" e il marchio del prodotto depositato. In questa pagina, sopra, le prime corsie di maturazione del compost nell'impianto del 1995.

*Upper left:
A photo from 1995, during
the opening of the first
composting plant.*

*Lower left:
A poster for the
conference "The Science
of Composting", and the
trademark for the product.*

*Upper right:
The first compost maturing
lanes in the 1995 plant.*



filiera vitivinicola sono molteplici, dal miglioramento della sostanza organica dei terreni a quello produttivo e qualitativo delle uve e dei vini, fino alla sostanziale riduzione dei costi legati alla fertilizzazione. Tutto ciò è supportato dai dati: lo dimostra una sperimentazione triennale, conclusa nel 2020, condotta su due vigneti significativi per Caviro e per il territorio romagnolo, Trebbiano e Sangiovese.

Anche la produzione di ammendanti deriva da un'interessante storia di ricerca e sviluppo. All'origine c'è, come spesso accade, un problema da risolvere: ovvero gli scarti liquidi che rimanevano alla distilleria dopo l'estrazione dell'alcool: non potevano essere smaltiti così com'erano per i limiti severi posti dalla regolamentazione delle acque reflue.

Caviro, quindi, fin dall'inizio della sua attività, si confrontò con il tema della depurazione, e lo fece in modo innovativo, su grande scala, continuando a generare valore.

Pierino Minelli, per 25 anni Direttore Tecnico di Caviro a Faenza, ricorda: «Quando siamo partiti, nel 1973, non c'era nessuno esperto di depurazione, non solo in azienda, ma credo in tutta Italia. Abbiamo sperimentato praticamente di tutto. La feccia non poteva essere scaricata in fogna, non perché fosse tossica, trattandosi di un prodotto alimentare, ma perché conteneva residui del processo di distillazione. In particolare i solfati che, se fossero finiti nei fiumi, avrebbero causato l'atrofizzazione dei corsi d'acqua perché nella biodegradazione consumano ossigeno».

La prima soluzione a cui si pensò fu quella di realizzare alcune vasche dove far subire ai fanghi un processo di flocculazione e decantazione. Sul limite delle vasche, lo sfioro finiva in una piccola laguna artificiale in cui delle turbine galleggianti continuavano l'ossidazione. Così in uscita si otteneva un'acqua di scarico a norma di legge.

I fanghi decantati venivano invece pompati in altre ►

the grapes and wines; even a significant reduction in costs related to fertilisation. These facts are supported by data. They are also demonstrated by a three-year experiment that concluded in 2020, conducted on two important varieties of vine for Caviro and the Romagna area, Trebbiano and Sangiovese.

The production of these fertilisers also arose from an interesting story of research and development. As is often the case, it stems from a problem to solve: namely, the liquid waste left at the distillery after the extraction of alcohol. It could not be disposed of as it was, because there were strict limits imposed by wastewater regulations.

From its earliest days in operation, Caviro has been addressing the issue of purification, and has done so innovatively and on a large scale, continuing to create value.

Pierino Minelli, who served as the Technical Director for Caviro in Faenza for 25 years, remembers: "When we started in 1973, nobody was an expert in purification – not only within the company, but anywhere in Italy, I think. We experimented with practically everything. The lees couldn't be poured down the drain, not because they were toxic – this is a food product, after all – but because they contained residues from the distillation process. In particular, sulphates, which – if they ended up in the rivers – would cause waterways to atrophy, because they consume oxygen when they biodegrade."

The first solution they thought of was to create tanks where the dregs would undergo flocculation and decanting. At the edge of the tanks, the overflow would end up in a small artificial lagoon, where floating turbines continued the oxidation process. This way, the water coming out would be classed as wastewater in accordance with the law.

The decanted sludge was instead pumped into other ►

Il nuovo impianto ACFA (Ammendante Compostato da scarti della Filiera Agroalimentare) inaugurato nel giugno 2022.
The new ACFA plant (Composted Fertiliser from Agri-food Industry Waste), opened in June 2022.

GLI AMMENDANTI NATURALI NEL DETTAGLIO

La produzione attuale di Enomondo è pari a circa 65mila tonnellate di ammendanti compostati, commercializzati prevalentemente ai propri soci. Gli ammendanti sono suddivisi in 3 tipologie: Ammendante Compostato Misto (ACM), ottenuto da sfalci e potature e scarti vegetali nello storico impianto realizzato nel 1995, autorizzato per uso in agricoltura biologica; Ammendante Compostato Verde (ACV), ottenuto esclusivamente da sfalci e potature e consentito per

uso in agricoltura biologica, la cui produzione è iniziata nel 2012; Ammendante Compostato da Scarti della Filiera Agroalimentare (ACFA), ottenuto da sfalci e potature e dal digestato proveniente dagli impianti di digestione anaerobica di Caviro Extra. Come tutti i prodotti del Gruppo Caviro, anche i compost devono rispettare elevati requisiti di qualità, infatti sono tutti certificati dal Consorzio Italiano Compostatori (Cic) con il marchio Compost di Qualità. Per far fronte alla crescente richiesta di Compost, è appena entrato in funzione in

Enomondo un nuovo impianto di compostaggio dedicato esclusivamente alla produzione dell'Ammendante Compostato da Scarti della Filiera Agroalimentare, con una capacità produttiva di circa 50.000 tonnellate all'anno. Enomondo, grazie alle 3 linee di produzione di ammendanti, si pone quindi fra le principali aziende italiane produttrici di compost.

*Machina rivolta-cumuli in funzione nell'impianto di compostaggio.
The compost turner at work in the composting plant.*



NATURAL FERTILISERS IN DETAIL

Enomondo's current production is around 65 thousand tonnes of composted fertiliser, sold mainly to the cooperative's members. The fertilisers are divided into 3 types: Mixed Composted Fertiliser (ACM in Italian), obtained from cuttings and prunings as well as plant waste, made in the old plant built in 1995 and authorised for use

in organic farming; Green Composted Fertiliser (ACV in Italian), obtained exclusively from cuttings and prunings and authorised for use in organic farming, for which production started in 2012; and Composted Fertiliser from Agri-food Industry Waste (ACFA in Italian), obtained from cuttings and prunings and digested matter from Caviro Extra's anaerobic digestion plants.

Like all Caviro Group products, the composts also have to adhere to high quality standards.

In fact, they have all

been certified by the Italian Composters' Consortium (CIC) with the Quality Compost brand. In order to meet the growing demand for compost, Enomondo has just launched a new composting plant dedicated exclusively to producing Composted Fertiliser from Agri-food Industry Waste, with a production capacity of around 50,000 tonnes per year. Thanks to these 3 fertiliser production lines, Enomondo now ranks among the top Italian companies in compost production.





Nella pagina accanto, cumulo della vinaccia da lavorare, nel vecchio piazzale, nei primi anni '80. Sotto, l'inizio della realizzazione dell'impianto di distillazione da 500 edri. In questa pagina, sopra, aeratori galleggianti nel primo impianto di depurazione a fanghi attivi. A destra, costruzione della caldaia a combustibili solidi (CCT).

Upper left:
A heap of pomace awaits processing, in the old yard, in the early 1980s.
Lower left:
Early stages of construction of the plant which distils 500 hectolitres of anhydrous alcohol.
Upper right:
Floating aerators in the first activated sludge purification plant.
Lower right:
Construction of the solid fuel boiler (SFB).





vasche naturali, dove era convogliata anche la frutta che, dopo la distillazione, risultava più densa della feccia e non filtrabile con calce e flocculante. «Abbiamo notato che questa poltiglia cambiava colore – racconta Minelli –. Dopo aver portato un campione in laboratorio constatammo che il contenuto di sostanza organica era diminuito moltissimo. Ciò voleva dire che in questa fase si digerivano naturalmente molte sostanze organiche».

Questa nuova intuizione portò alla realizzazione di 2 digestori anaerobici da 1000 metri cubi, grandi silos nei quali dai fanghi si otteneva biogas: probabilmente il primo impianto del genere in Italia. Oggi i digestori in Caviro Extra sono 9, per un totale di 38.600 metri cubi di capacità.

Alla fine del processo risultava un ulteriore residuo, ovvero i “fanghi” digestati, che a causa di un valore di pH pari a 8-9 non potevano essere smaltiti nel terreno o in discarica. Non sapendo dove destinarli, si decise di accatastarli in azienda. Fortunatamente, strato dopo strato, i fanghi cominciarono a compostarsi in modo naturale e il pH scese a 7,5: un valore che consentiva lo smaltimento nei terreni. Alcuni agricoltori provarono a impiegare questo prodotto come fertilizzante naturale e ottennero risultati positivi: venne così avviata la produzione di ammendante in Caviro. Lo descrive Alberto Bertoni, Responsabile Area Tecnica di Caviro Extra: «Il biosolfato è un fertilizzante prodotto da Caviro Extra, di origine naturale. Si tratta di un correttivo per i terreni che realizziamo partendo dai digestati prodotti dai nostri impianti di digestione anaerobica. Sono mescolati con reattivi sempre derivati dalla nostra filiera, come il solfato di calcio, per andare a fornire ai terreni non solo fertilità, ma anche micronutrienti e correttivi che ripristinino le giuste condizioni di pH o il bilanciamento delle varie caratteristiche del suolo».

natural tanks, where they also channelled the fruit. After distillation, it was denser than the lees, and therefore couldn't be filtered with lime and flocculants. “We noticed that this pulp changed colour,” Minelli explains. “After taking a sample to the laboratory, we observed that the proportion of organic substance had decreased significantly. That meant that in this phase, many of the organic substances were being naturally digested.”

This new discovery led to the creation of two large silos: anaerobic digesters, each measuring 1000 cubic metres, where biogas was obtained from the sludge. They were likely the first facility of this type in Italy. Today, Caviro Extra has 9 digesters, with total capacity of 38,600 cubic metres.

At the end of this process, there was another residue, the now digested “sludge”, which could not be disposed of on land or down the drain, as it had a pH of 8-9. Unsure where to send it, they decided to stockpile it at the plant. Luckily, layer by layer, the sludge from the digesters started to undergo a natural composting process, and its pH dropped to 7.5, a level that meant it could be disposed of on land.

A few farmers tried out the product as a natural fertiliser and had positive results. And so Caviro's fertiliser production began.

As Alberto Bertoni, manager for the Technical Area at Caviro Extra, describes: “Biosulphate is a fertiliser produced from Caviro Extra, with all-natural origins. It is a soil conditioner that we make from the products digested in our anaerobic digestion facilities. They are mixed with reactants also from our production chain, such as calcium sulphate. This not only makes the soil fertile, but also adds micronutrients and conditioners that restore the right pH level or the correct balance of the soil's various characteristics.”

Il primo impianto di digestione anaerobica realizzato nel 1981 accanto alla centrale termica.
The first anaerobic digestion plant, built in 1981 adjacent to the thermal power plant.

ACQUA BENE COMUNE DA PRESERVARE

Nella valutazione della sostenibilità di un ciclo produttivo, è di grande importanza il tema della diminuzione dei consumi d'acqua. L'acqua è fondamentale per i processi produttivi di Caviro, sia per i lavaggi, sia per la produzione di vapore. Un sito che tratta prodotti alimentari, infatti, non può fare a meno dell'acqua per tutti i processi sanitari di igienizzazione. Anche il calore che viene fornito alle distillerie sotto forma di vapore è causa di consumo d'acqua. Per preservare questo bene prezioso, la maggior parte dell'acqua utilizzata nei siti del Gruppo Caviro viene ricavata da pozzi in concessione. Inoltre, il Gruppo Caviro ha implementato impianti a ultrafiltrazione e osmosi inversa per il recupero delle acque di processo, affinché possano essere riutilizzate. Grazie a un processo di potabilizzazione, nel sito di Forlì si recupera il 33,5%

delle acque, con l'obiettivo di arrivare al 38% attraverso un upgrade del processo di depurazione e con l'ottimizzazione delle quantità di acqua utilizzate nei cicli di lavaggio. Il risparmio di acqua avviene anche attraverso sistemi di non dispersione del calore, come il recupero delle condense, grazie al quale, nel sito di Faenza, è possibile raggiungere percentuali di recupero del 30%.

Le vasche di decantazione dell'impianto di depurazione acque.

The settling tanks at the water purification plant.

WATER, A COMMON ASSET TO BE PRESERVED

When evaluating the sustainability of a production

cycle, it is vitally important to think about how to reduce water consumption.

Water is essential for Caviro's production processes, both for washing and for steam production. Indeed, a site that handles food products cannot go without water, due to all the sanitation and hygiene processes involved. Even the heat that is provided for the distilleries, in the form of steam, consumes water.

To preserve this precious resource, the majority of the water used at Caviro Group's facilities is obtained from licensed wells.

Furthermore, the Caviro Group has implemented ultrafiltration and inverse osmosis systems to recover processing water so it can be reused.

Thanks to a water purification process, the Forlì site recovers 33.5% of its water. The goal is to reach 38% by upgrading the purification process and optimising the amount of water used in washing cycles.

Water is also saved through systems to avoid heat dispersion, such as condensate recovery, which is why the Faenza site already achieves a 30% recovery.

LA RICERCA SULLA BIOPLASTICA

Grazie a un progetto pilota sviluppato con l'Università di Bologna, Caviro Extra sta realizzando

una bioplastica totalmente biodegradabile, detta PHA (poliidrossialcanoati).

Per Caviro Extra si tratta di un ulteriore passo verso la valorizzazione completa dei sottoprodotti della filiera agroalimentare, poiché il PHA si ottiene dal carbonio residuo contenuto nei fanghi derivati dai digestori.

La bioplastica biobased così ottenuta è compostabile, ossia biodegradabile, dunque può tornare parte attiva del ciclo produttivo agroalimentare; ma è anche utilizzabile per produrre imballaggi, articoli monouso, nella stampa 3D e molto altro.

Christian Torri, Responsabile del progetto, ne illustra così i vantaggi: «Il costo di produzione di questa tecnologia è ridotto perché vengono usati materiali che normalmente le grandi industrie scarterebbero».

L'impianto sperimentale fa parte del progetto B-PLAS Demo, finanziato dalla EIT Climate-KIC, l'organizzazione che rappresenta 400 partner pubblici e privati di 25 nazioni, nata per promuovere i processi di decarbonizzazione.

Un dettaglio della bioplastica PHA che proviene dai flussi dei digestori.
A close-up of PHA bioplastic from the digester outflows.

RESEARCH ON BIOPLASTICS

Thanks to a pilot project in partnership with the University of Bologna, Caviro Extra is creating a fully biodegradable bioplastic called PHA (polyhydroxyalkanoate). For Caviro Extra, this is another step towards being able to make use of all the by-products from the agri-food industry, since PHA is obtained from the residual carbon contained in the sludge from the digesters.

Biobased bioplastic created this way is compostable – that is, biodegradable – so it can return as an active part of the agri-food production cycle. It can also be used to produce packaging and single-use items, for 3D printing, and for many other purposes.

Christian Torri, the Project manager, describes the advantages: “The production costs for this technology are lower, because we are using materials that large companies would normally throw away.”

The experimental facility is part of the B-PLAS Demo project, funded by EIT Climate-KIC, an organisation that represents 400 public and private partners from 25 nations and that was founded to promote decarbonisation processes.



*Immagine notturna del sito produttivo faentino che ha un'estensione di circa 40 ettari.
Nighttime at the Faenza production site, which encompasses an area of around 40 hectares.*



6

UNA VISIONE
PER IL FUTURO

*A VISION FOR
THE FUTURE*

Nella sua lunga storia, Caviro ha costruito una reputazione di impresa responsabile e virtuosa, con una forte identità valoriale

Throughout its long history, Caviro has built a reputation as a responsible, honourable company, with a strong identity rooted in its values



CAVIRO

Un modello circolare che tende al perfezionamento continuo, per valorizzare il lavoro dei soci e tutelare la salute del pianeta, nel rispetto dell'Agenda 2030

La sostenibilità della società umana – come quella di un'azienda – è un processo molto complesso. Studiosi di tutte le discipline e di tutti i Paesi ne hanno valutato gli aspetti, le interazioni, i risvolti anche meno evidenti e hanno stilato un programma d'azione per lo Sviluppo Sostenibile del nostro pianeta, che è stato adottato dall'ONU nel settembre del 2015. L'Agenda 2030 per lo Sviluppo Sostenibile include 17 Obiettivi – Sustainable Development Goals (SDGs) – che i Paesi si sono impegnati a raggiungere entro il 2030. Il Gruppo Caviro ha esaminato i propri processi interni per allinearli agli Obiettivi dell'ONU. Ne risulta un quadro di sostenibilità che tocca ogni ambito della filiera e punta ad avvicinarsi il più possibile all'impatto zero.

Infatti, molto si può fare per ridurre la propria impronta sulla Terra, grazie alle nuove tecnologie, alla capacità di investire per diventare resilienti ai cambiamenti climatici, rispettando o anticipando le normative ambientali, nella consapevolezza che il benessere di oggi non può compromettere quello delle prossime generazioni.

Tutte le attività produttive di Caviro sono, quindi, orientate alla sostenibilità e alla compatibilità ambientale, in sintonia con 7 Obiettivi ONU: assicurare la salute e il benessere per tutti e per tutte le età (Goal 3); assicurare a tutti l'accesso a sistemi di energia economici, affidabili, sostenibili e moderni (Goal 7); sostenere l'occupazione e una crescita economica sostenibile (Goal 8); migliorare ►

A circular model that is constantly being improved, in order to increase the value of the work its members do, protect the health of the planet, and respect the 2030 Agenda

The sustainability of human society – not to mention that of a company – is a very complex concept. Researchers in every discipline and every country have analysed all its aspects, interactions, and even its less-obvious implications. Using that information, they crafted an action plan for the Sustainable Development of our planet, which was adopted by the UN in September 2015. The 2030 Agenda for Sustainable Development includes 17 Goals - Sustainable Development Goals (SDGs) - that member countries have committed to achieving by 2030.

The Caviro Group has examined its own internal processes in order to align them with the UN Goals. The result is a sustainability framework that involves every area of the supply chain and aims to get as close as possible to zero impact.

Much can be done to reduce our footprint on the earth, thanks to new technologies and our ability to invest in becoming more resilient to climate change, as well as adhering to and preparing for environmental regulations, with the awareness that our well-being today must not compromise the well-being of future generations.

All of Caviro's production processes are therefore designed around sustainability and environmental compatibility, in line with 7 of the UN Goals: ensuring healthy lives and promoting well-being for all at all ages (Goal 3); ensuring access to affordable, reliable, sustainable and modern energy for all (Goal 7); promoting sustained, inclusive and sustainable ►

L'ingresso di Forlì dove si trova la divisione vino di Caviro.
The entrance to the Forlì facility where the Caviro wine division is located.

Il vigneto
"buono"
d'Italia



responsabilità

responsabilità

Il tuo è un lavoro a
tempo pieno e a
tempo libero. È un
modo di vivere e
di lavorare che
contribuisce a
crescere.

CAVIRO

Insieme coltiviamo valori, *dalle radici*



Sicurezza e reddito
alla base di una
crescita responsabile





“

Non ci sono segreti: la ricetta è quella 'cooperativa' ossia un modello fatto di identità e mandato. Caviro, come ogni cooperativa dovrebbe fare, si è impegnata ogni giorno per crescere e migliorarsi unendo le forze e puntando sulla coesione

Presidente Gruppo Caviro

Carlo Dalmonte

President of the Caviro Group

We have no secrets: the magic word is 'cooperative.' In other words, a model based on shared identity and goals. Caviro, as every cooperative should do, commits every day to growing and improving, uniting our forces and focusing on cohesion

”



in modo sostenibile le infrastrutture industriali, aumentando l'efficienza nell'utilizzo delle risorse (Goal 9); garantire modelli sostenibili di produzione e di consumo (Goal 12); promuovere azioni per combattere il cambiamento climatico (Goal 13); promuovere società e istituzioni efficaci, responsabili e inclusive (Goal 16).

Una sostenibilità tripla: ambientale, economica e sociale

Un aspetto primario della sostenibilità globale di un'azienda è costituito dalla sostenibilità economica. I solidi bilanci del Gruppo Caviro consentono progetti a lunga scadenza sulla filiera agricola e, dal momento che il benessere del pianeta passa anche dalla cura dei luoghi che ci ospitano, il lavoro dei viticoltori è essenziale per tutelare la terra e le sue risorse. Grazie alla sostenibilità economica di Caviro e alla sua vision, i soci possono progettare e investire in tecniche agronomiche sempre più naturali e sostenibili.

Il Gruppo Caviro valorizza il lavoro di 12.400 viticoltori con un modello d'impresa che genera valore reale e condiviso, per le persone, per il territorio e per l'ambiente.

Il modello societario cooperativo mette al centro dell'impresa economica la persona e i suoi bisogni. La cooperativa è un'azienda in grado di produrre ricchezza; la differenza rispetto ad altri modelli d'impresa è che questa ricchezza deve essere reinvestita nell'azienda. Il patrimonio societario è indivisibile e i soci lo gestiscono con responsabilità, per consegnarlo alle generazioni future.

Lo sottolinea SimonPietro Felice, ex Direttore Generale del Gruppo Caviro: «Non c'è sostenibilità ecologica senza sostenibilità economica e sociale. Il lavoro deve essere comunque profittevole. Nel nostro caso, essendo una cooperativa, il business è dare supporto ai soci attraverso ►

economic growth, full and productive employment and decent work for all (Goal 8); building resilient infrastructure, promoting inclusive and sustainable industrialisation and fostering innovation (Goal 9); ensuring sustainable consumption and production patterns (Goal 12); taking urgent action to combat climate change and its impacts (Goal 13); promoting effective, accountable and inclusive institutions at all levels (Goal 16).

Three-fold sustainability: environmental, economic and social

The overall sustainability of a company is closely tied to its economic sustainability. The Caviro Group's solid financial situation allows us to undertake long-term projects for our agricultural supply chain. Since the well-being of the planet has to do with how we care for the places we call home, winemakers' work is essential to protect the earth and its resources. Thanks to Caviro's economic sustainability and vision, its members can plan ahead and invest in ever more natural, sustainable agricultural techniques.

The Caviro Group provides work for 12,400 winemakers through a business model that generates real, shared value, for people, for the land, and for the environment. This cooperative model places people and their needs at the centre of the enterprise. How does a cooperative compare to other business models? When a cooperative generates profits, this wealth must be reinvested in the company. Corporate assets are indivisible and the members are responsible for managing them in order to entrust them to future generations.

SimonPietro Felice, ex-Caviro's General Manager, underlines this fact: "There is no environmental sustainability without economic and social sustainability. The work must still be profitable. In our case, as a cooperative, our role is to support our members by paying good prices for the product ►

**Un dettaglio del rigassificatore, ovvero l'impianto che riporta l'anidride carbonica liquefatta in forma gassosa.
A image of the regasification plant, the system that returns the liquefied carbon dioxide to its gaseous form.**





A fianco, sfalci e potature conferite da Herambiente che Caviro Extra trasforma in energia termica ed elettrica. Sotto, a sinistra, particolare dell'impianto di teleriscaldamento che rifornisce aziende e unità residenziali vicine allo stabilimento di Faenza. Sotto, l'impianto che produce l'ammendante compostato da scarti della filiera agroalimentare.

At top: Clippings and prunings delivered by Herambiente, which Caviro Extra then transforms into thermal and electrical energy.

Bottom left: The district heating facility, which supplies companies and residential buildings near the Faenza facility.

Bottom right: The plant that produces composted fertiliser from agri-food industry waste.



buoni prezzi di liquidazione del prodotto conferito. È un bene economico che ritorna agli agricoltori, quindi in vigna. I nostri investimenti devono fruttare e portare reddito alla filiera. Senza questo ossigeno economico, non ci sarebbe quella sostenibilità ecologica che oggi è tanto sentita, ed è importante per noi che siamo viticoltori. Il terreno, infatti, deve rimanere fertile. Le sue risorse organiche devono mantenersi negli anni, altrimenti la stessa agricoltura muore».

Grazie al conferimento in cooperativa, i soci ottengono condizioni migliori rispetto a quelle di mercato: tra queste vi sono la garanzia del ritiro del vino e degli altri sottoprodotti, la certezza e la modalità di erogazione dei pagamenti e la remunerazione delle materie prime conferite.

Non solo. Se in Italia abbiamo ancora tanto territorio coltivato a vigneto è grazie alle cooperative che hanno permesso ai piccoli produttori, spesso con pochi ettari a disposizione, divisi tra vigne e frutteti, di sopravvivere sul mercato e continuare a lavorare, generazione dopo generazione. Un beneficio incalcolabile per la biodiversità, la bellezza del paesaggio e il turismo.

«Siamo arrivati a questo punto passo dopo passo, grazie alla fiducia dei Soci e continuando a investire – racconta Carlo Dalmonte, Presidente del Gruppo Caviro –. Confrontandoci e cercando di rispondere sempre ai bisogni della nostra ampia base sociale. Non ci sono segreti: la ricetta è quella ‘cooperativa’ ossia un modello fatto di identità e mandato. Caviro, come ogni cooperativa dovrebbe fare, si è impegnata ogni giorno per crescere e migliorarsi unendo le forze e puntando sulla coesione».

E questo è un tassello fondamentale della sostenibilità etica e sociale, che fa parte del Dna del modello cooperativo. Caviro è sostenibile dal punto di vista sociale perché gli effetti del suo impegno si riverberano positivamente ►

they deliver. This monetary benefit returns to the farmers, and therefore to the vineyard. Our investments must bear fruit and generate income for the supply chain. Without this economic incentive, there would be none of the environmental sustainability that is so popular today, and which is so important for us as winemakers. Soil needs to remain fertile. The organic resources in soil need to be preserved over years, or agriculture itself dies”.

Thanks to their contributions to the cooperative, members receive better conditions when compared to the market standard. These include guaranteed collection of wine and other by-products, reliable payments and payment methods, and compensation for raw materials delivered.

But that's not all. The fact that we still have so much land dedicated to vineyards in Italy is thanks to cooperatives. They have helped small producers, who often don't have many hectares available to divide between vineyards and orchards, to survive the market conditions and continue to work, generation after generation. A priceless benefit for biodiversity, the beauty of the landscape, and tourism in Italy.

“We have reached this point gradually, thanks to the support of our Members and our continued investments. We have many discussions as a group and try to always respond to the needs of our many different members,” says Carlo Dalmonte, President of the Caviro Group. “We have no secrets: the magic word is ‘cooperative.’ In other words, a model based on shared identity and goals. Caviro, as every cooperative should do, is committed every day to growing and improving, working together and focusing on cohesion”.

And that is one of the fundamental components of ethical and social sustainability, which are built into the DNA of the cooperative model. Caviro is sustainable from a social perspective because the effects of its commitments cre- ►

L'impegno e il senso di appartenenza dei dipendenti sono elementi che contribuiscono al successo del Gruppo Caviro.
Our employees' commitment and sense of belonging are among the factors in the Caviro Group's success.

CAVIRO



sull'indotto dell'intera filiera e sulla comunità.

Il Gruppo Caviro lo ha sperimentato anche nelle altre zone in cui ha scelto di operare associando nuove cantine. Ricorda Secondo Ricci, Presidente di Caviro per 15 anni: «Nell'aderire alla cooperativa, la prima preoccupazione che avevano i viticoltori, dai marchigiani agli abruzzesi, era quella di perdere la propria identità. Li tranquillizzavamo dicendo a ognuno di loro: "Noi vendiamo il tuo prodotto, con le sue caratteristiche, con la tua etichetta, cercando di mantenere l'identità propria dei vari territori". Questa è una condizione importante, qualificante. Noi vogliamo mantenere il collegamento stretto tra chi lavora, chi produce e chi commercializza e porta il prodotto sul mercato». Alberto Zavoli, ex Responsabile di produzione, ricorda che non è stato un processo semplice: «Si è arrivati a questo risultato grazie anche alla guida di presidenti illuminati e alla consapevolezza da parte del vertice aziendale che la nostra realtà era qualcosa di davvero unico nel panorama nazionale. Ciò che era facile fare quando c'erano poche persone è stato integrato anno dopo anno, così da riuscire a tenere insieme l'intera squadra, composta da soci e lavoratori, anche quando l'azienda è diventata grande».

L'azione sul territorio e la sicurezza

L'Amministratore Delegato di Caviro Extra, Fabio Baldazzi, spiega che «il Gruppo Caviro ha un'identità molto forte. Il personale impiegato è mediamente maturo ed esperto: il 70% dei lavoratori ha più di 40 anni e quasi 6 lavoratori su 10 vantano più di 10 anni di esperienza lavorativa ►

ate positive reverberations throughout the entire industry and the community.

The Caviro Group has also experimented with this in other areas where it operates, bringing in new wineries. As Secondo Ricci, who served as President of Caviro for 15 years, remembers: "When joining the cooperative, the biggest concern that winemakers had, whether in Marche or Abruzzo, was about losing their identity. We reassured them by saying to each one: 'We sell your product, with its characteristics, with your label, working to preserve the identity of each region'. This is an im-

portant, limiting condition. We want to maintain close ties between those who work, those who produce and those who distribute and sell the product".

Alberto Zavoli, ex-Production manager, remembers that this was not a simple process, however: "We probably arrived at this result thanks in part to the leadership of enlightened presidents and senior management's awareness that our business was something truly unique on the national scene. Things that were easy to do when few people were involved were integrated year after year, in order to

successfully keep the whole team together (both members and workers), even as the company became larger".

Initiatives in the community and attention to safety

The CEO of Caviro Extra, Fabio Baldazzi, explains that "the Caviro Group has a very strong identity. On average, our staff are mature and experienced: 70% of our workers are over 40, and almost 6 out of 10 ►

Se in Italia abbiamo ancora tanto territorio coltivato a vigneto è grazie alle cooperative

Thanks to cooperatives, we still have so much land planted with vineyards in Italy

Il vino del Gruppo Caviro proviene dalle uve coltivate in Veneto, Toscana, Emilia Romagna, Marche, Abruzzo, Puglia e Sicilia. The Caviro Group's wine is made from grapes cultivated in Veneto, Tuscany, Emilia Romagna, Marche, Abruzzo, Apulia, and Sicily.



In queste pagine, alcuni momenti delle diverse attività organizzate dal Gruppo Caviro sul territorio, a testimonianza di un serio impegno a favore di iniziative di formazione, divulgazione della cultura del vino e sportive.

On these pages, a few snapshots of the many activities organised by the Caviro Group in the region, which serve as evidence of our dedication to initiatives related to education, spreading the culture of wine, and sport.





La sostenibilità sociale fa parte delle caratteristiche del modello cooperativo di Caviro che sostiene e partecipa ogni anno a iniziative in vari ambiti (sport, arte e cultura, salute, ambiente e territorio).

Social sustainability is one of the features of Caviro's cooperative model, which supports and participates in initiatives in various areas (sport, art and culture, health, environment and territory).





all'interno del Gruppo, ed è stata loro riconosciuta la medaglia di fedeltà all'azienda. Le persone danno valore al lavoro svolto e il risultato si misura anche in maniera tangibile, quando si tirano le somme».

Tra le buone pratiche aziendali vanno ricordate l'attenzione nei contratti di lavoro, la soddisfazione dei dipendenti, la sicurezza sociale. Grazie a un'elevata flessibilità organizzativa Caviro ha sempre garantito la conciliazione tra lavoro ed esigenze familiari dei dipendenti, privilegiando la crescita interna delle risorse umane e la valorizzazione delle competenze acquisite in azienda. Solo in casi particolari si è ricorso all'inserimento di manager esterni.

Una visione che ha consentito al Gruppo di ottenere vari riconoscimenti, tra cui la Certificazione Etica SA8000.

Caviro presta, inoltre, grande attenzione alla qualità dei processi produttivi, ha elevati standard di sicurezza e sostenibilità che coinvolgono tutte le procedure aziendali, con l'obiettivo di garantire la salute e il benessere dei consumatori. La lista delle certificazioni di Caviro comprende, tra gli altri, gli standard internazionali per la sicurezza alimentare IFS e BRC, a cui si aggiungono le conformità al regolamento CE 834/2007 per la produzione di prodotti biologici.

La crescita e il raggiungimento degli obiettivi industriali di Caviro passano anche dallo sviluppo del territorio in cui opera. Il Gruppo si è distinto per la promozione di attività a livello locale, a supporto di iniziative volte alla sostenibilità, alla cultura e alla socialità. Lo spiega bene il Presidente Carlo Dalmonte: «Il nostro ruolo è anche quello di interpretare le esigenze e farci promotori del benessere della comunità in cui siamo inseriti. Caviro, fin dagli inizi, ha sempre dimostrato di saper tenere fede a questa mission».

Non solo donazioni e sponsorizzazioni, ma anche interventi diretti sul territorio. L'esempio più tangibile è l'Oasi ►

workers have over 10 years of experience working in the Group, which we recognise with medals for loyalty to the company. Our people bring value to the work we do, and the result can also be measured in tangible ways, when we analyse our performance”.

Among the company's best practices, some important examples are the care taken over employment contracts, employee satisfaction, and social security. Thanks to a high level of organisational flexibility, Caviro has always guaranteed balance between work and employees' family demands, prioritising hiring from within and the development of skills acquired within the company. Only in unusual cases do they resort to hiring external managers.

This vision has helped the Group to obtain various recognitions, including the SA8000 Ethical Certification.

Caviro also pays particular attention to the quality of its production processes, with high safety and sustainability standards that impact all company procedures, in order to ensure the health and well-being of consumers. The list of Caviro's certifications includes, among others, the IFS and BRC international standards for food safety. Caviro is also compliant with EC 834/2007 guidelines for the production of organic products.

Company growth and fulfilment of Caviro's industrial objectives also stems from the development of the regions they operate in. The Group has distinguished itself by promoting local activities, supporting initiatives with the goal of sustainability, culture and social connection. President Carlo Dalmonte explains it well: “Our role is also to interpret needs and promote the well-being of the community we belong to. Since the very beginning, Caviro has always shown that it knows how to live up to this mission”.

This happens not only through donations and sponsor- ►

Il Gruppo Caviro è sempre attento alle esigenze del lavoro femminile, anche attraverso una grande flessibilità organizzativa. The Caviro Group is always attentive to the needs of women at work, with a high level of organisational flexibility.



Qui,
dove tutto
torna.

L'ECONOMIA CIRCOLARE
DEL GRUPPO CAVIRO.

CAVIRO

delle Cicogne - Centro didattico Carlo Gulmanelli, una realtà attiva a Faenza da oltre 20 anni. Si tratta di un'area rinaturalizzata in cui associazioni di volontari si prendono cura di animali selvatici feriti. Qui le cicogne hanno trovato un luogo ideale per la nidificazione. Nel 2015 Caviro ha raddoppiato la superficie dell'Oasi e sostiene le spese di mantenimento della struttura nonché l'attività dell'associazione ODV "Amici delle Cicogne" i cui volontari giornalmente si occupano di sorvegliare e nutrire la colonia faentina. L'Oasi è attiva tutto l'anno e attira un numero di visitatori in continua crescita, tra scolaresche, famiglie e appassionati.

Tra gli altri esempi di impegni per l'eco-sostenibilità di Caviro c'è il progetto Acqua MEDCLIV, co-finanziato da Climate-KIC, e coordinato dalla Fondazione Edmund Mach. Il progetto studia nuove tecniche di viticoltura e di vinificazione per affrontare la sfida dell'adattamento al cambiamento climatico nell'area mediterranea.

Sono tutte azioni inserite nel presente, che però si traducono in un'attenzione costante verso il futuro, con l'intento di costruire un mondo più vivibile. Un obiettivo non più rimandabile: «Dopo gli anni duri e imprevedibili che abbiamo vissuto di recente, come impresa continueremo a conciliare l'incertezza con la strategia – ribadisce Carlo Dalmonte -. Lo faremo con una risorsa in più: la consapevolezza di aver imparato a muoverci anche in mezzo a mille difficoltà, allenando quella capacità di assorbire gli urti senza rompersi che prende il nome di resilienza. È un concetto che oggi è tornato molto in voga, ma in realtà non è nuovo: c'è tanta resilienza nelle nostre radici contadine, ne è costellata la nostra lunga storia. Anche per questo abbiamo provato a raccontarla in queste pagine: per celebrare chi ci ha preceduto, certo, ma soprattutto per ispirare e orientare l'azione di chi verrà dopo di noi».

ships, but also direct initiatives in the territory. The most tangible example of this is Oasi delle Cicogne, oasis of the storks, - the Carlo Gulmanelli education centre, an organisation that has been active in Faenza for over 20 years. This is a renaturalised area where volunteer groups take care of injured wild animals. Storks have found it to be a perfect place to nest.

In 2015, Caviro doubled the area of the preserve and covered the cost of maintaining the structure, as well as the activities of the ODV "Friends of the Storks" association, whose volunteers watch over and feed the Faenza colony every day. The preserve is active all year round, and attracts ever more visitors, including school groups, families and nature enthusiasts. Another example of Caviro's commitment to environmental sustainability is the Acqua MEDCLIV water project, co-financed by Climate-KIC and coordinated by the Edmund Mach Foundation. This project studies new viticulture and vinification techniques to address the challenges of adapting to climate change in the Mediterranean region.

These ongoing initiatives nevertheless show a constant focus on the future, with the aim of building a more livable world. This is an objective that can no longer be postponed: "After the hard, unpredictable years we have lived through recently, as a company we will continue to reconcile uncertainty with strategy," emphasises Carlo Dalmonte. "We will do this with an extra resource: the knowledge that we have learned to operate even in the midst of thousands of problems, developing the ability to absorb shocks without breaking, otherwise known as resilience. This is a concept that has now come back into vogue, but it is not really new: there is a lot of resilience in our rural roots. Our long history is peppered with it. This is another reason why we wanted to tell our story in this book: to celebrate those who came before us, of course, but above all to inspire and guide the actions of those who will come after us".

Materiale informativo del Gruppo rivolto al racconto del proprio modello circolare.
Informational material about the Group that focuses on our circular model.

I 7 OBIETTIVI DI SVILUPPO SOSTENIBILE DI CAVIRO

Rispetto per l'ambiente, sicurezza e benessere di dipendenti e consumatori, modelli di produzione sostenibili e circolari. Ogni giorno Caviro si fa in 7 per rispettare gli Obiettivi Onu dell'Agenda 2030 per lo sviluppo sostenibile. Ecco i 7 Sustainable Development Goals su cui il Gruppo Caviro esercita un'azione concreta, attraverso iniziative e progetti tangibili e di ampio respiro

3
SALUTE
E BENESSERE



8
LAVORO
DIGNITOSO
E CRESCITA
ECONOMICA



12
CONSUMO E
PRODUZIONE
RESPONSABILE



RESPONSABILITÀ



7
ENERGIA PULITA
E ACCESSIBILE

IMPEGNO



9
INDUSTRIA,
INNOVAZIONE E
INFRASTRUTTURE



13
AGIRE
PER IL CLIMA

RISPETTO



16
PACE, GIUSTIZIA
E ISTITUZIONI
FORTI

ETICA

CAVIRO'S 7 SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

Respect for the environment, safety and well-being of employees and consumers, sustainable and circular production models. Every day Caviro goes the extra 7 to meet the UN Goals in the 2030 Agenda for Sustainable Development. Here are the 7 Sustainable Development Goals on which the Caviro Group takes concrete action, through tangible and far-reaching initiatives and projects

3
HEALTH AND
WELLBEING



8
DIGNIFIED
WORK AND
ECONOMIC
GROWTH



12
RESPONSIBLE
CONSUMPTION
AND
PRODUCTION



RESPONSABILITY



7
CLEAN AND
ACCESSIBLE ENERGY

EFFORT



9
INDUSTRY,
INNOVATION AND
INFRASTRUCTURE



13
ACTING FOR
THE CLIMATE

RESPECT



16
PEACE, JUSTICE
AND STRONG
INSTITUTIONS

ETHICS





**Il nuovo Consiglio
Direttivo del Gruppo
Caviro costituito da
Giampaolo Bassetti
- Direttore Area B2C,
Valentino Tonini -
Direttore Funzioni
Centrali e Fabio
Baldazzi - Direttore
Area B2B (da sinistra
verso destra).**

*The new Board of
Directors of the Caviro
Group consists of
Giampaolo Bassetti -
Director of B2C Area,
Valentino Tonini
- Director of Central
Functions and Fabio
Baldazzi - Director
of B2B Area
(from left to right).*

Nell'oasi che sorge a fianco della sede di Caviro Extra, le cicogne hanno trovato un luogo ideale per la nidificazione.

In the oasis located next to the Caviro Extra site, storks have found an ideal place to nest.





CAVIRO



Stampa Arti Grafiche Alpine S.r.l, Busto Arsizio (VA)
Finito di stampare nel mese di Settembre 2023

